


М.Л. БУТОВСКАЯ

ЯЗЫК ТЕЛА:
природа и культура




НАУЧНЫЙ МИР

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт этнологии и антропологии
им. Н.Н. Миклухо-Маклая

М.Л. Бутовская

ЯЗЫК ТЕЛА: ПРИРОДА И КУЛЬТУРА

(эволюционные и кросс-культурные основы невербальной коммуникации человека)

Москва
Научный мир
2004

ББК71.1
Б93

М.Л. Бутовская

Б93 **ЯЗЫК ТЕЛА: ПРИРОДА И КУЛЬТУРА (эволюционные и кросс-культурные основы невербальной коммуникации человека).** - М.: Научный мир, 2004. - 440 с.

ISBN 5-89176-240-4

В данной книге впервые и наиболее полно в отечественной научной литературе дается обзор эволюционных основ невербальной коммуникации человека. Изложены самые современные теории эволюционной психологии и приведены материалы, полученные в последние годы отечественными и зарубежными специалистами, в том числе и лично автором книги. В основу положены материалы курсов лекций по "Этологии человека" и "Теории и практике межкультурной коммуникации", читаемых автором для социальных антропологов, культурологов и лингвистов в Российском Государственном Гуманитарном Университете. Книга может быть использована в качестве учебного пособия для студентов антропологов, культурологов, психологов, социологов, лингвистов и философов. Может служить руководством для всех, кто хочет получить адекватное представление о современном понимании роли природы и культуры в человеческом поведении.

Научный редактор:
канд. биол. наук *Е.А. Гороховская*

Рецензенты:
доктор ист. наук *А.П. Бужилова.*
проф.. доктор биол. наук *Ж.И. Резникова*

Книга написана и издается на средства гранта-премии Фонда поддержки отечественной науки, по программе "Выдающиеся ученые, молодые доктора и кандидаты".

ISBN 5-89176-240-4

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть III
СИМВОЛИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Часть IV

ЧЕЛОВЕК - САМОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СУЩЕСТВО НА ЗЕМЛЕ

Часть V

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ТЕРРИТОРИАЛЬНОСТЬ И ВРЕМЯ

Часть VI
ЯЗЫК ТЕЛА И ПОЛОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

ПРЕДИСЛОВИЕ

Человек - единственный вид на Земле, обладающий развитой речью и рассудочной деятельностью, создавший не имеющую аналогов в животном мире материальную и духовную культуру и искусственную среду обитания. Но даже в современных условиях большого города он остается биологическим существом, млекопитающим, обладающим рядом общих, сходных с другими высшими приматами особенностями поведения и невербальной коммуникации.

Язык тела у человека играет едва ли не центральную роль в социальном общении и существенным образом определяет индивидуальный жизненный успех каждого индивида, идет ли речь о современном индустриальном обществе или о традиционных культурах охотников-собирателей, ранних земледельцев и скотоводов-кочевников. Язык тела, по крайней мере язык жестов, занимал умы ученых уже с эпохи Древнего Рима, подтверждением чему является труд Цицерона "Об ораторе". Профессиональное же и прицельное изучение разных аспектов языка тела в антропологии, этологии и психологии началось примерно с 60-х годов XX века (Д. Моррис, Дж. Фаст, Э. Холл и др.), и с тех пор изучение невербальной коммуникации человека ведется активными темпами и широко освещается в популярной литературе (И. Айбл-Айбесфельдт, И. Альтман, К. Андерсон, М. Аргайл, К. Граммер, Р. Данбар, П. Экман, К. Изард и др.). Теоретические знания о невербальном поведении широко применяются на практике в специальных программах по психотренингу, направленных на повышение самооценки и индивидуального успеха и в коллективных тренингах на рабочем месте, направленных на повышение эффективности труда (Пиз, 1992; Биркенбил, 1997; Пиз, Пиз, 2000). Исследования этологов и специалистов по проблемам коммуникации, посвященные анализу невербального поведения политических деятелей, получили широкое освещение в США, Великобритании, Германии, Франции и послужили основой для прикладных разработок к области политической рекламы (Frey, 1998; Schubert, 1998).

В последние годы интерес к языку тела исключительно возрос в нашей стране, о чем свидетельствует большое количество переводных и отечественных изданий на эту тему (Пиз, 1992; Биркенбил, 1997; Крейдлин, Кронгауз, 1997; Степанов, 2001; Фаст, 1997; Холл, 1997; Крейдлин, 2002 и др.). Теоретическим и практическим аспектам невербальной коммуникации человека посвящены различные

курсы лекций для студентов антропологов, культурологов, психологов, социологов, менеджеров, политологов. К таким курсам относятся "Теория и практика межкультурной коммуникации", "Этология человека", "Основы невербальной коммуникации", "Семиотика", "Этнопсихология", "Основы тендерной психологии", "Социальная психология" и многие другие.

Причины огромного интереса к исследованиям по невербальной коммуникации человека становятся понятными, если мы обратимся к данным антропологов и этологов, установивших, что информация, передаваемая словами, составляет лишь около 7% от общего объема информации, получаемой человеком, тогда как на долю невербальных сигналов приходится 93% (мимика, позы, жесты, касания, запахи составляют до 55%, а на долю голосовой паралингвистической составляющей приходится до 38%). В среднем человек говорит всего 10-11 минут в день, причем вербальный компонент составляет лишь 35% смысловой нагрузки, а невербальный гораздо больше - 65%.

Разумеется, конкретную информацию чаще передают словами, однако во всех культурах (мы остановимся на этом подробнее ниже) существует масса жестов, заменяющих слова. Помимо этого, жесты и мимика, сопровождающие речь, служат надежным источником сведений об отношении говорящего к теме сказанного, равно как и о реакции слушателя на полученную информацию. При интерпретации речи собеседника во внимание принимаются так же громкость, тембр голоса, его высота, интонация, темп речи, логическое ударение на словах, а также характерный акцент. Голос говорящего позволяет определить его возраст, пол, уровень образования, принадлежность к определенному социальному слою и этническое происхождение (Уэйнрайт, 2002). По голосу говорящего слушатели судят о степени его индивидуальной привлекательности.

Наука, изучающая язык тела, называется **кинесикой** (термин предложен Р. Бирдвистелом в 1952 г.). На природу невербальной коммуникации человека существует две принципиально различные точки зрения. Одна из них принадлежит специалистам в области социальных и гуманитарных наук (Р. Бирдвистел - один из них), которые отстаивают тезис о полной социальной детерминации языка тела. В рамках этого подхода предполагается, что жестовая коммуникация формируется в рамках конкретной культуры и лингвистически опосредована. Другая принадлежит группе ученых, включающей специалистов в области естественных наук-этологов, приматологов, физиологов, психологов. И. Айбл-Айбесфельдт, П. Экман, *Я.* Ван Хофф и другие авторы - обращают внимание на биологические основы поведения человека и приводят достаточно обоснованные аргументы в пользу наличия целого класса невербальных **универсалий** - движений, выполняемых сходным образом и в равной мере понятных людям самых разных культур. Современные данные из области невербальной коммуникации свидетельствуют о том, что оба подхода имеют право на существование. Язык тела человека, по мнению этолога-психолога Р. Хайнда и антрополога В. Рейнольдса, является ре-

зультатом тесного взаимодействия между биологией и культурой, и любое игнорирование этого факта приводит к искажению реальности. Мы будем придерживаться именно последней точки зрения.

В этой книге мы детально рассмотрим универсальные закономерности невербальной коммуникации человека, остановимся на выраженных кросс-культурных различиях в передаче сходных по функциональной нагрузке невербальных сигналов и проиллюстрируем культурно-специфичные особенности восприятия одних и тех же поз, жестов или мимики человека. В современном мире, где представители многих культур постоянно и тесно соприкасаются друг с другом в повседневной жизни на улицах большого многонационального города (Москвы, Санкт-Петербурга, Берлина, Нью-Йорка, Мехико и др.), вопрос об адекватном восприятии языка тела окружающих выходит далеко за рамки чисто научных интересов. Это вопрос мирного цивилизованного сосуществования и повседневного психологического комфорта. В условиях значительного расширения деловых контактов на международном уровне адекватное восприятие языка тела деловых партнеров - также вопрос далеко не праздный, ибо от него зачастую непосредственно зависит и сам успех международного сотрудничества.

Книга рассчитана на студентов-антропологов и культурологов, аспирантов и преподавателей физической и социальной антропологии, но может оказаться полезной для студентов и преподавателей психологических и биологических факультетов, интересующихся универсальными и кросс-культурными основами человеческого поведения.

Я благодарна моим коллегам и друзьям за помощь, сотрудничество и постоянные научные дискуссии в рамках эволюционной проблематики - Т.Н. Алексеевой, О.Ю. Артемовой, А.П. Бужиловой, Д.М. Бондаренко, Е.В. Веселовской, М.А. Дерягиной, А.А. Захарову, З.А. Зориной, А.Г. Козинцеву, Г.Е. Крейдлину, Ж.И. Резниковой. Особую признательность хотелось выразить Е.А. Гороховской за огромную помощь и ценные советы по содержанию и оформлению рукописи, моим ученикам Е.Ю. Бойко и А.А. Смирнову за помощь в техническом оформлении книги. *Я* благодарна моим зарубежным коллегам И. Айблу-Айбесфельдту и Ф. Де Ваалу за разрешении использовать их авторские фотографии и рисунки и оказавших огромное влияние на формирование моих научных представлений, а также Ф. Аурели, К. Граммеру, П. ЛаФренье, Б. Тиерри, Ф. Салтеру, Б. Финку, *Я.* ван Хофу за постоянный обмен ценными идеями, помощь в сборе матералов, за сотрудничество и предоставление доступа к личным научным библиотекам. Хотелось бы также выразить искреннюю признательность безвременно ушедшему от нас Г.А. Ткаченко, чьи постоянные помощь, дружеское участие и поддержка стимулировали саму идею создания этой книги.

Часть I
НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА: ПРИРОДА И КУЛЬТУРА

Глава 1
ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Изучение теории выражения эмоций до некоторой степени подтверждает тот вывод, что человек происходит от какой-то низшей животной формы, а также подкрепляет убеждение в видовом единстве различных рас.

Ч. Дарвин "О выражении эмоций у животных и человека"

1.1. Генеалогические связи в отряде приматов и место человека в филогенетической классификации гоминид

Современное понимание феномена человека невозможно без учета данных о взаимосвязанном процессе развития его физического облика и поведения. По мере накопления этологических данных о жизни обезьян в естественной среде обитания стало очевидным, что между базовыми моделями социальных отношений приматов и человека существует преемственность (Бутовская, Файнберг, 1993; Butovskaya, 1999a, b; de Waal, 1996; Whiten et al., 1999). Способность к самоузнаванию, целеполаганию, долгосрочной памяти, предсказанию действий окружающих, постижению общих закономерностей социальных отношений в пределах группы, обман сородичей - вот далеко не полный список базовых характеристик, сделавших возможным развитие сложных социальных отношений в сообществах наших далеких предков - первых представителей рода *Homo* (Byrne, 1995; de Waal, 2001). Все эти качества, по крайней мере в зачаточном виде, отмечены у человеке-

образных обезьян: шимпанзе, бонобо, горилл, орангутанов (Butovskaya, 2000a, Ь; de Waal, 1996, 1999; Whiten etal., 1999).

Сравнительное сопоставление данных приматологии, социальной антропологии и палеоантропологии, как мне представляется, позволяет внести некоторую ясность в представление о биологических корнях таких явлений, как социальные отношения, система передачи социальной информации, системы родства, брачная структура и принципы социальной стратификации, разделение труда между полами (Бутовская, Файнберг, 1993; Butovskaya, 1999a, b, 2000a, b). Однако, чтобы глубже понять необходимость подобных экстраполяции и моделей, обратимся вначале к современным представлениям о месте человека в филогении приматов.

До "генетической революции" (под генетической революцией понимают использование генетических методов для оценки степени родства между различными таксонами совеменных приматов, включая человека) в антропологии было принято разделять гоминоидов на два семейства: понгиды (гориллы, шимпанзе, орангутаны, гиббоны) и гоминиды (сюда относили только род *Homo)* (рис. 1.1а). Что касается ископаемых таксонов, то одни авторы относили австралопитековых к понгидам (Simpson, 1945), другие - к гоминидам (Le Gros Clark, 1959). В 60-х годах было предложено выделять гиббонов в отдельное семейство *Hylobatidae* (Napier, Napier, 1967). Уже в 1963 г. М. Гудман, опираясь на исследования белков сыворотки крови, впервые высказал предположение о необходимости выделять семейства: *Hylobatidae, Pongidae, Hominidae {Homo, Gorilla, Pan)*. Данные молекулярной гибридизации в дальнейшем подтвердили справедливость этих взглядов.

В настоящее время наиболее взвешенной можно считать филогенетическую схему А. Мана и М. Вейса (Mann, Weiss, 1996). Эта схема (рис. 1.16) располагает человека и человекообразных обезьян в пределах семейства гоминид. В подсемействе гоминины в отдельные трибы помещены гориллы, с одной стороны, и гоминини (шимпанзе и *Homo)* с другой. Подтриба гоминина включает в себя ныне существующий род *Homo* и ископаемые роды *Ardipithecus* и *Australopithecus*. По отношению к ископаемым формам, связанным с линией *Homo,* сейчас предпочитают использовать термин **"гоминины".** Данные по этологии человекообразных обезьян и человека согласуются с современными выводами о филогенетической близости человека и африканских человекообразных обезьян, полученными генетиками (Mann, Weiss, 1996; Goodman et al., 2001). Вариант филогенетической классификации, предложенный недавно М. Гудманом с соавторами (Goodman et al., 2001), представляется наиболее радикальным, однако он имеет под собой определенную логику, и мы приводим его здесь для ознакомления в рамках данной работы (рис. 1.1 в).

Данные, представленные на рисунке Lie, получены на основании сравнительного анализа последовательностей некодирующего ядерного ДНК (Goodman

а. **Традиционная классификация**
(в настоящее время считается устаревшей и редко используется в науке)

Семейство: Pongidae
Pongo
Pan
Gorilla
Семейство: Hominidae
Homo

***б.* Классификация, предложенная А. Маном и М. Вейсом**
с учетом данных молекулярной биологии (Mann, Weiss, 1996)

Семейство: Hominida
Подсемейство: Ponginae
Pongo
Подсемейство: Homininae
Триба: Gorillini
Gorilla
Триба: Hominini
Подтриба: Panina
Pan
Подтриба: Hominina
Homo

в. **Новейшая классификация,**
представленная М. Гудманом с соавторами (Goodman et al., 2001)

Семейство: Hominidae
Подсемейство: Homininae
Триба: Hylobatini
Symphalangus syndacylus (сиаманг)
Триба: Hominini
Подтриба: Pongina
Pongo pygmaeus (орангутан)
Подтриба: Hominina
Gorilla gorilla (горилла)
Homo
H. (Pan)
H. (P.) troglodytes (шимпанзе обыкновенный)
H. (P.) paniscus (карликовый шимпанзе)
H. (Homo) sapiens (человек современного вида)

Рис. 1.1. Филогенетическая классификация семейства гоминид

et al., 2001). Человек и шимпанзе идентичны по этому показателю на 98,3%, по активно кодирующим нуклеотидным последовательностям сходство еще выше: 99,5%. Среди млекопитающих генетическое соответствие такого ранга обычно

обнаруживается между сестринскими видами в рамках одного рода, а не между видами, относящимися к разным родам. Классификация М. Гудмана построена с учетом кладистического подхода и представляет собой крайнее проявление тенденций к объединению таксономических единиц. Как видно на схеме, в такой трактовке шимпанзе и человек попадают в один род: род *Homo*. Авторы схемы полагают, что с генетической точки зрения степень родства между африканскими человекообразными обезьянами и человеком достигает именно внутриродового уровня. Уэйтсон с соавторами (Wateson et al., 2001) идут дальше, помещая в единый род *Homo* не только шимпанзе и человека, но и гориллу. Палеоантропологи, как правило, объединяют ископаемых гоминид, передвигающихся на двух ногах, в три рода: *Ardipithecus, Australopithecus* и *Homo* (Aiello, Collard, 2001).

До какой степени данные генетиков находятся в противоречии с данными палеоантропологии? В средине 80-х годов было показано, что морфологический анализ, проведенный с учетом кладистических принципов, дает те же филогенетические построения, что и данные молекулярной гибридизации (Groves, 1986). Гровз (Groves, 2001) предложила выделять два семейства - Hylobatidae и Hominidae, а последнее подразделять на подсемейства Ponginae (только *Pongo)* и Homininae (объединяющее *Homo, Pan, Gorilla)*. По оценкам генетиков, расхождение семейств на подсемейства произошло примерно 23-22 млн. лет назад, подсемейств на трибы - 20-16 млн. лет назад, триб на подтрибы - 14-11 млн. лет назад, подтриб на роды - 10-7 млн. лет назад, со времени разделения родов на подроды прошло 6-4 млн. лет, а со времени разделения подродов на виды - 3-1 млн. лет (Goodman et al., 2001).

Данные палеоантропологии, полученные в последние несколько лет, существенно удлиняют возраст расхождения сестринских линий шимпанзе и *Homo*. Есть сведения о том, что около 7-6 млн. лет назад в Восточной (Кения) и Центральной Африке (Чад) уже обитали существа (сахелянтроп чадский), передвигающиеся на двух ногах и эволюционировавшие в сторону линии *Homo* (Aiello, Collard, 2001; Brunet et al., 2002; Vignaud et al., 2002). По мнению многих крупнейших палеоантропологов (Ф. Тобайас-один из них), последний общий предок шимпанзе и человека обитал в Африке примерно 13-10 млн. лет назад, что вполне укладывается во временные рамки, необходимые для разделения трибы на подтрибы и подтрибы на роды.

1.2. Этология человека: основные объекты исследования

К. Лоренц еще в 50-е годы неоднократно подчеркивал, что одной из ведущих задач этологии является проверка пригодности гипотез, полученных в результате наблюдения за животными, для изучения человеческого поведения. Этология человека как наука оформилась в значительной мере благодаря усилиям И. Айб-

ла-Айбесфельдта, одного из учеников К. Лоренца. И. Айбл-Айбесфельдт (Eibl-Eibesfeldt, 1989) определял ее как **биологию человеческого поведения.**

Этология человека заимствовала основные концепции и методы из этологии животных, но адаптировала их в соответствии с необходимыми требованиями, связанными с уникальным положением человека среди других представителей животного царства. Она изучает основы формирования поведения человека в онто- и филогенезе, функции определенных форм поведения, физиологические механизмы поведения, пытается реконструировать селективные процессы, приведшие к формированию конкретной поведенческой стратегии. Таким образом, этология человека являет собой **поведенческую антропологию - науку, которая может сыграть роль связующего моста между биологией человека и его социальной составляющей** (Бутовская, 1999).

Важным аспектом исследований в этой области является **изучение человеческих взаимодействий в повседневной жизни** (особенности коммуникации, родственные связи, родительское поведение, репродукция и выбор брачных партнеров, структурирование социальных отношений в коллективах сверстников и в разновозрастных группировках, межгрупповые взаимодействия), **сравнительный кросс-культурный анализ поведенческих универсалий,** их непосредственных механизмов и первичных причин их возникновения (Бутовская, 1988). Современная этология человека исследует также **культурно-специфические формы поведения,** особенно в тех случаях, когда их проявление входит в противоречие с предсказаниями эволюционной биологии (Schiefenhovel, 1997). Особое место занимают комплексные этолого-антропологические исследования, в которых с поведенческих позиций объясняется эволюция морфологических признаков (рост, форма и пропорции тела, строение лица и пр.) (Grammer, Thornhill, 1994).

Важнейшим и ведущим источником данных в этологии человека служат непосредственные наблюдения. Однако в последние годы убедительно показано, что уникальные данные могут быть получены с помощью интервью, а так же путем тщательного анализа исторических материалов: летописей, эпоса, хроник, литературы, прессы, живописи и других предметов искусства (Dunbar et al., 1995; Dunbar, 1997).

Вначале этология человека сосредоточилась на изученнии того, как и до какой степени запрограммированы человеческие поступки и действия, а это вело к противопоставлению филогенетических адаптации (поведенческих характеристик, к которым у вида имеется генетическая предрасположенность) процессам индивидуального научения. Однако в настоящее время основное внимание уделяется исследованию моделей поведения в разных культурах (и субкультурах) и стратегиям освоения поведенческих навыков в процессе социализации. Особый интерес представляет анализ поведенческих стратегий в ситуациях, когда факторы среды (социальной и физической) действуют вразрез с адаптациями, закрепившимися в поведении человека на протяжении миллионов лет его эволюции.

Примером может служить наметившаяся в современном индустриальном обществе ориентация на более поздний возраст обзаведения потомством, сокращение среднего числа детей в семье, или изменение стандартов женской красоты в пользу недифференцированного подросткового типа с узкими бедрами и более широкими прямыми плечами.

Методологической базой этологии человека служиа эволюционная биология, когнитивная и социальная психология, а также концепции и методы этологии животных, модифицированные с учетом уникальности человека как вида животных. Эта наука изучает не только поведение, имеющее филогенетическое происхождение, но и его индивидуальную и культурную изменчивость.

Эпистемологической основой этологии человека является критический реализм (Popper, 1973; Lorenz, 1973). Современная этология как наука базируется на исходном допущении о том, что поведение отражает реальность вне самого объекта. Чтобы объективно оценивать окружающую реальность, наше восприятие должно быть способным реконструировать внешний мир на основе получаемых сенсорных ощущений, уметь обнаруживать постоянство даже в изменяющихся условиях. Это обеспечивается специальными механизмами восприятия постоянства и способностью человеческого мозга распознавать конфигурацию (восприятие гештальтов). Способность к определению постоянных константных характеристик окружающего мира является у человека врожденной и служит примером филогенетической адаптации.

1.3. Социальность как ведущая адаптация человека

Социальная среда для всех животных и человека является своего рода оболочкой, которая окружает отдельных особей и опосредует воздействие на них физической среды (Бутовская, Файнберг, 1993). По этой причине социальность рассматривается многими этологами в качестве универсальной адаптации. Чем социальная организация гибче и сложнее, тем большую роль она играет в защите особей данного социума. Только человек обладает свободой воли, имеет речь, культуру, создает произведения искусства, руководствуется в своих действиях моралью и чувством ответственности, а его социальная организация столь пластична и разнообразна по своим проявлениям, что далеко превосходит по своей сложности социальную организацию любого другого вида животных. Однако данные последних лет из области приматологии показывают, что все эти свойства человека в зачаточной форме уже представлены у высших человекообразных обезьян (Butovskaya, 2000a, b).

Эксперименты с обучением шимпанзе, горилл и бонобо языку глухонемых свидетельствуют о том, что когнитивные способности у этих видов достаточны для усвоения символов и оперирования знаками. Освоение языка человекообраз-

ными обезьянами происходит у них в ходе общения, как и у детей, а не путем формирования условных рефлексов (Savage-Rumbaugh, Lewin, 1994).

Нет ни малейшего резона отрицать также, что наши действия могут определяться глубинными базовыми мотивациями. Социальные нормы часто входят в конфликт с внутренними ориентациями индивидуума, родившегося и выросшего в данной культуре и с первых дней жизни обученного вести себя строго определенным образом. Как это ни парадоксально, но этологические исследования указывают на тот факт, что именно в сфере социального поведения человек менее всего свободен от ограничений, наложенных на него эволюцией. Наглядной иллюстрацией этого тезиса является несоответствие между способностью контролировать внешнюю среду обитания и полнейшей человеческой несостоятельностью управлять социальной жизнью.

Определенный поведенческий акт может осваиваться человеком путем научения и тренировки, но из этого не следует вывод об общей безграничной податливости его поведения к воздействию среды. Существует определенная предрасположенность в освоении поведенческих навыков у каждого вида животных и у человека, и в этом смысле можно говорить о наличии пределов научения. Научение также являет собой пример дарвиновской эволюции, ибо сама способность к научению возникает как следствие избирательного сохранения определенных поведенческих правил в процессе естественного отбора (Dunbar, 1997).

Ограничения заложены в самой природе сенсомоторного аппарата индивидов, в их способностях к восприятию информации (Hinde, 1987). В свете современных представлений о наличии определенных предрасположенностей, равно как и ограничений в процессах научения у человека представления о том, что разум ребенка - абсолютно чистый лист, можно более считать несостоятельными (Hinde, 1990). Хотя предрасположенность к научению в сильной степени канализирована индивидуальным опытом, нет сомнений в том, что большую роль в этом процессе играют общекультурные факторы. При этом процессы освоения коммуникативных навыков (прежде всего невербальных) демонстрируют поразительную степень сходства в разных культурах. Лингвисты также говорят о наличии "врожденного механизма освоения грамматических структур" (Chomsky, 1972; Pinker, 1994).

В поведении людей разных культур можно выделить характеристики, представляющие собой континуум, от относительно стабильных (поведенческие универсалии) до сильно изменчивых, культурно-специфичных. То обстоятельство, что конкретное поведение встречается во всех культурах, впрочем, еще не говорит о его врожденной основе. К числу универсалий, имеющих врожденную основу, можно отнести выразительные движения типа плача, смеха, улыбки, выражения печали и боли. В большинстве же случаев сходство поведенческих стратегий объясняется одинаковыми культурными потребностями. И наоборот, один и тот же культурный феномен может реализовываться сотнями различных способов и являть-

ся следствием различного опыта научения. Например, во всех без исключения человеческих культурах люди пользуются огнем, но способы его добычи и сохранения могут варьировать.

Для людей характерно общее сходство процессов когнитивного мышления. Однако различный опыт приводит к появлению фундаментальных различий в развитии индивидуальных когнитивных способностей (Piaget, 1952). Так, в известном опыте Дж. Пиаже, предлагавшем оценить количество глины, которая затрачена на изготовление предметов в форме сферы и сосиски, дети гончаров чаще давали более правильный ответ, чем все дети родителей, занятых в других сферах деятельности.

Как будет показано в этой книге, общие представления из области этологии человека оказались исключительно эффективными для анализа невербального поведения. Применение эволюционного подхода позволило не только выявить поведенческие универсалии, но и проследить их филогенетическое происхождение от более примитивных форм поведения человекообразных обезьян (Резникова, 2000; van Hooff, 1972; Eibl-Eibesfeldt, 1989; Butovskaya, 2000a,b; Butovskayaet al., 2000a-c; Rossano, 2002). Вместе с тем эволюционный подход предложил новое понимание целого ряда феноменов культуры. В качестве удачных примеров можно назвать недавно разработанные теории, объясняющие преобладание полигинии в традиционных обществах, более жесткий контроль со стороны родственников и мужа за женской сексуальностью, большую закрытость тела и лица женщин по сравнению с мужчинами в мусульманском мире, предпочтение родителями мальчиков перед девочками во многих обществах (Hrdy, 1999; Buss, 1999; Cronk, 2000; Low, 2000; Mace, 2000).

Глава 2

ПРЕИМУЩЕСТВА ЭТИОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ ЧЕЛОВЕКА

...привилегия полигамии представляет собой серьезную уступку со стороны группы в пользу вождя. Что же означает эта привилегия для самого вождя? Доступ к молодым и красивым девушкам дает ему не столько физическое, сколько эмоциональное удовлетворение. Но, прежде всего, полигамный брак и его специфические особенности являются предоставленным в распоряжение вождя вспомогательным средством, позволяющим ему лучше выполнять свою задачу.

К. Леви-Стросс, "Печальные тропики"

2.1. Особенности этологического изучения невербальной коммуникации человека

Важнейшей чертой этологического подхода является ориентация на прямые наблюдения и детальное описание внешних проявлений поведения (действий животных и человека). Этологический подход получил широкое распространение в исследованиях по невербальному поведению человека (особенно это касается работ по раннему детскому развитию, невербальной коммуникации в сексуальном поведении, анализа ритуалов приветствия) (Eibl-Eibesfeldt, 1989; Grammer, 1998; Tucker, Andres, 1998). Этологи идентифицируют специфический элемент поведения и в дальнейшем анализируют его функцию, развитие в онтогенезе, филогенетическое происхождение и адаптивное значение. Анализируются конкретные невербальные акты, а не невербальное поведение как глобальный конструкт или как неподдающийся описанию "черный ящик" (Camras, 1982). Ориентация на вычленение отдельных невербальных элементов и их детальное описание резко контрастирует с подходами, распространенными в психологии. Как

правило, в последнем случае испытуемым предлагается высказать мнение относительно выражения лица у людей, изображенных на фотографиях или заснятых на видеопленку. В отличие от психологических работ по невербальному поведению, где, как правило, не делается ни малейшей попытки описания реальной ситуации и реальных действий актера в контексте происходящего (Buck, 1975), этологические исследования невербального поведения ориентированы на значимость конкретного поведенческого акта во взаимодействии людей друг с другом.

2.2. Основные каналы передачи невербальной информации у человека

Невербальная коммуникация человека реализуется на основе разных каналов связи: ольфакторного, зрительного, звукового, тактильного (табл. 2.1). Как видно из указанной таблицы, основные каналы связи, которыми пользуется человек в процессе невербальной коммуникации, практически те же, что и у человекообразных обезьян. Однако мимическая, жестовая, звуковая коммуникация у него значительно более дифференцированы, что связано с развитием речи. Символическая невербальная коммуникация, связанная с одеждой и манипуляциями с телом, - уникальный человеческий феномен, обусловленный развитием культуры.

Невербальная коммуникация у человека ценна сама по себе, но она также используется человеком в комплексе с вербальной. Доказано, что невербальное поведение может быть мощным фактором формирования наших оценок и установок относительно других людей (Frey, 1998). Внешние параметры человеческого тела (статические индикаторы) и движения (жесты, мимика) оказывают существенное влияние на наше восприятие окружающих. Склонность судить о людях по их внешнему виду глубоко укоренена в человеческой природе, и порой одного взгляда бывает достаточно, чтобы сложилось впечатление о характере собеседника, причем это впечатление оказывается столь сильным, что мы не можем помешать его быстрому формированию, как бы ни старались.

Невербальные демонстрации задают эмоциональные и когнитивные установки людей в отношении друг друга, причем фиксация первого зрительного впечатления столь сильна, что ее практически невозможно впоследствии изменить даже сознательными усилиями. На это свойство зрительного восприятия образов других людей в свое время указывал Г. Гельмгольц (Helmholtz, 1925), и он же сумел разгадать причину данного явления. Дело в том, что зрительное восприятие не контролируется зонами коры головного мозга, ответственными за сознательные суждения. По выражению этого исследователя, мы делаем бессознательные умозаключения по поводу увиденного.

Исследования в области этологии подтвердили гипотезу Гельмгольца о том, что внешние признаки индивида (будь-то животное или человек) могут оказы-

Таблица 2.1

Невербальная коммуникация: степень развития различных каналов связи у человека в сравнении с человекообразными обезьянами

Каналы связи	Тип сигнала	Степень развития по сравнению с человекообразными обезьянами
Ольфакторный	Запах	Примерно на одинаковом уровне
Зрительный	Мимика	Более развита
	Жесты	Более развиты
	Позы	Менее развиты
Осязательный	Тактильный контакт	Примерно на одинаковом уровне
Звуковой	Интонация	Не сопоставимы
	Эмоциональные модуляции голоса	Более дифференцированы
Символический	Одежда, украшения, татуировки, парфюмерия и другие внешне заметные манипуляции с телом	Уникален для человека

вать определяющее влияние на его судьбу и жизненный успех. Восприятие отдельных черт внешности (специфичных для каждого вида), сформированных под действием естественного отбора, позволяет сородичам: ориентироваться в социальной среде и устанавливать отношения иерархии, не прибегая к контактной агрессии, находить оптимального полового партнера, проявлять заботу о потомстве. Примерами такого рода избирательного восприятия внешних стимулов партнера является окраска оперения в брачный сезон у многих птиц или форма брюшка самки (раздутое от икры) у рыб, пятно на клюве родителей, вызывающее реакцию выпрашивания пищи, у чаек, облик новорожденного, стимулирующий родительскую заботу у женщины-матери, форма женского тела (узкая талия по отношению к более широким бедрам), провоцирующая влечение у мужчин (Бутовская, 1999; Зорина и др., 1999; Бутовская, Смирнов, 2003; Eibl-Eibesfeldt, 1989; Buss, 1999).

2.3. Этологические и этнопсихологические подходы к исследованию кросс-культурных различий в невербальной коммуникации человека

В этологических исследованиях по невербальной коммуникации помимо вопросов, связанных с поведенческими универсалиями, большое место занимают проблемы кросс-культурного различия. Специалист в области этологии человека И. Айбл-Айбесфельдт даже выделает в этой связи особое направление исследований - этологию культуры (Бутовская, 1999). К анализу кросс-культурного сход-

ства и различия невербального поведения следует подходить с исключительной осторожностью, учитывая сходства и различия и не преувеличивая значимость одного в ущерб другому.

Показателен опыт социальной психологии в данном аспекте. В исходных кросс-культурных работах прослеживался определенный этноцентризм: феномены социальной жизни разных культур изучались по меркам американской культуры (Стефаненкова, 1999). Очевидным представлялась универсальность социально-психологических концепций, впервые разработанных на американском материале. Однако со временем такой подход стал явно буксовать. Убедившись в невозможности применения опыта, полученного в США для объяснения феноменов социальной жизни в культурах Азии, Африки, Латинской Америки (Triandis, 1994), многие специалисты заговорили о необходимости создания местных концепций, отражающих культурную специфику и местный социальный контекст (Ho, 1998). Некоторые пессимисты даже подвергли сомнению саму возможность объективных кросс-культурных исследований.

Между тем кросс-культурные исследования имеют исключительную ценность. Несмотря на очевидные трудности, сравнительные исследования вполне возможны. Дискуссии сторонников универсальности и местной специфичности социально-психологических концепций сыграли положительную роль в разработке методических подходов при сравнении представителей разных групп и культурных общностей. Современные кросс-культурные исследования в наши дни начинаются с проверки **валидности** проверяемой социально-психологической теории в других культурах и этнических группах (Berry et al., 1992). Большое внимание уделяется также поиску **культурно-специфических психологических переменных.** Один из путей решения проблемы предложен Г. Триандисом в форме комплексного **"etic-emic-etic"** подхода, принцип которого состоит в изучении феномена на разных уровнях (вначале феномен изучается с универсальных позиций, затем исследователи выявляют культурно-специфические черты и на последнем этапе проводится кросс-культурное сравнение, которое позволяет сделать обобщения на новом уровне) (Triandis, 1994, p. 69).

Г. Триандис иллюстрирует возможность успешного применения такого подхода на примере изучения феномена "социальной дистанции" (Triandis, 1994). Понятие "социальной дистанции" было введено в XX в. в США и является универсальным конструктом. Однако культуры отличаются по характеру идентификации индивида с конкретными группами (нуклеарная семья, расширенная семья - родственники по материнской и отцовской линии, род или племя, соседи, сословие и каста, сослуживцы по работе, друзья, клуб). Чтоб провести объективные сравнения социальной дистанции в США и Греции, Г. Триандису потребовалось провести исследования в два этапа: 1) выявить связи индивида со всеми возможными группами; 2) создать два стандартизированных для каждой культуры опросника. Так, например, для американцев важным являлся вопрос о согла-

сии на включение представителей этнических общностей в члены своего клуба, а в Греции - на включение их в компанию друзей.

Для некоторых культур существуют специфические формы ограничения на контакты с представителями другой группы, которые оказываются бессмысленными в других культурных общностях. Яркий тому пример - понятие "прикасаться к моей посуде", существенное для определения социальной дистанции в Индии. Оно связано с идеями "ритуального осквернения" и четко регламентированными отношениями между кастами. Разумеется, вопрос о прикосновения представителя другой этнической группы к посуде, из которой ест опрашиваемый, не имеет ни малейшего смысла при оценке социальной дистанции у американца, англичанина, русского, японца. Напротив, важным критерием социальной дистанции в США является готовность жить по соседству с представителями другой этнической группы, тогда как этот фактор не играет никакой роли в оценочных представлениях индусов.

Опыт, накопленный социальными психологами, чрезвычайно важен для исследований невербальной коммуникации и учитывается в работах этологического направления (Butovskaya, Demianovitsch, 2002; LaFreniere et al., 2002). При анализе специфики межкультурной коммуникации следует принимать во внимание то обстоятельство, что для представителей западных культур на первый план выступает **содержательная сторона коммуникации,** тогда как для культур Востока ведущую информативную роль может играть **контекст сообщения** (с кем, когда и в какой ситуации происходит общение) (Стефаненкова, 1999). Различия между низкоконтекстными (ориентация на когнитивный стиль обмена информацией) и высококонтекстными культурами (придание большого значения тому, в какой форме преподносится информация) становятся очевидными при сравнении американской культуры, с одной стороны, японской и русской культур - с другой (Вержбицкая, 1997; Пронников, Ладанов, 1985; Triandis, 1994). Для целей данной книги принципиально важным является то обстоятельство, что в высококонтектсных культурах невербальному поведению зачастую придается большее значение, чем вербальному поведению. Например, японцы часто на ходу перестраивают свою речь, ориентируясь на невербальные сигналы, полученные от партнера (Пронников, Ладанов, 1985).

Заключение

Современное понимание феномена человека невозможно без учета данных о взаимосвязанном процессе развития его физического облика и поведения. Данные последних лет показывают, что базовые модели социальных отношений у приматов и человека во многом сходны (Бутовская, Файнберг, 1993; Моррис, 2001; Butovskaya, 1999a, b; de Waal, 1996; Whiten et al., 1999). Способность к самоузна-

ванию, целеполаганию, долгосрочной памяти, предсказанию действий окружающих, постижению общих закономерностей социальных отношений в пределах группы, обман сородичей - вот далеко не полный список базовых характеристик, сделавших возможным развитие сложных социальных отношений в сообществах наших далеких предков - первых представителей рода *Homo* (Byrne, 1996; de Waal, 2001). Все эти качества, по крайней мере в зачаточном виде, отмечены у человекообразных обезьян: шимпанзе, бонобо, горилл, орангутанов (Butovskaya, 2000a,b; Waal, 1996, 1999; Whiten et al., 1999). Генетические данные свидетельствуют о близком сходстве человека и человекообразных обезьян. В рамках кладистической схемы М. Гудмана шимпанзе и человек попадают в один род: род *Homo*. Некоторые авторы идут еще дальше, помещая в единый род *Homo* не только шимпанзе и человека, но и гориллу (Wateson et al., 2001).

Социальная среда для всех животных и человека является своего рода оболочкой, которая окружает отдельных особей и опосредует воздействие на них физической среды (Бутовская, Файнберг,1993). По этой причине социальность рассматривается многими этологами в качестве универсальной адаптации у многих видов животных. Только человек обладает свободой воли, имеет речь, культуру, создает произведения искусства, руководствуется в своих действиях моралью и чувством ответственности, а его социальная организация не только пластична и разнообразна по своим проявлениям, но и имеет целый ряд специфических, присущих только ему одному черт. Вместе с тем данные последних лет из области приматологии показывают, что все эти качества в зачаточной форме уже представлены у высших человекообразных обезьян (Butovskaya, 2000a, b).

Важное место в системе наук о поведении человека в наше время занимает этология человека. Следствием этологического подхода является ориентация на прямые наблюдения и детальное описание внешних проявлений поведения, и не случайно поэтому он получил широкое распространение в исследованиях по невербальному поведению человека. Особых успехов этологи добились, изучая ранние этапы детского развития, невербальные аспекты сексуального поведения, агрессию и ритуалы, направленные на социальную интеграцию. Этологи идентифицируют специфический элемент поведения и в дальнейшем анализируют его функцию, развитие в онтогенезе, филогенетическое происхождение и адаптивное значение. Анализируются конкретные невербальные акты, а не невербальное поведение как глобальный конструкт или как неподдающийся описанию "черный ящик". Ориентация на вычленение отдельных невербальных элементов и их детальное описание резко контрастирует с подходами, распространенными в психологии. Как правило, в последнем случае испытуемым предлагается высказать мнение относительно выражения лица у людей, изображенных на фотографиях или заснятых на видеопленку. В отличие от психологических работ по невербальному поведению, где, как правило, не делается ни малейшей попытки описания реальной ситуации и реальных действий актера в контексте происходящего, это-

логические исследования направлены на изучение функциональной значимости конкретного поведенческого акта.

Невербальная коммуникация человека реализуется на основе разных каналов связи: ольфакторного, зрительного, звукового, тактильного. Основные каналы связи, которыми пользуется человек в процессе невербальной коммуникации, практически те же, что и у человекообразных обезьян. Однако мимическая, жестовая, звуковая коммуникация у него значительно более дифференцированы вследствие развития речи. Символическая невербальная коммуникация, связанная с одеждой и манипуляциями с телом, -уникальный человеческий феномен, уходящий своими корнями в культуру.

В этологических исследованиях по невербальной коммуникации помимо вопросов, связанных с поведенческими универсалиями, большое место занимают проблемы кросс-культурного различия. Специалист в области этологии человека И. Айбл-Айбесфельдт даже выделает в этой связи особое направление исследований - этологию культуры.

Часть II
ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ ЧЕЛОВЕКА

Глава 3
ОЛЬФАКТОРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Невыносимая вонь поражает обоняние всякого, кто нечаянно приблизится к нубийской женщине: они имеют злосчастную привычку сильно намазывать свои волосы касторовым маслом, которое в жарком климате вскоре горкнет и заражает атмосферу на тридцать шагов вокруг.

А. Брем "Путешествие по Северо-Восточной Африке "

3.1. Мир запахов в жизни человека

Для многих животных мир представляется мозаикой различных запахов. Насекомые, кольчатые черви, рыбы и многие млекопитающие не только отыскивают пищу и воду, но и общаются с сородичами на языке запахов. Для самца бабочки образ партнерши - это прежде всего ее запах. Внешний вид или издаваемые ею звуки имеют вторичное значение. Рыбы не способны к индивидуальному опознаванию, но могут по запаху находить представителей своего вида.

Мир большинства отрядов млекопитающих - это мир запахов. Владельцы собак хорошо знают, что их любимцы, выходя на прогулку, обнюхивают различные окружающие предметы, "читая" мочевые метки других собак, и оставляют свои собственные метки. Собаки по запаху распознают старых знакомцев и выясняют, что во дворе появился новый кобель или течная сука. Для них образ другой собаки, это, в первую очередь, ее запах. Многие животные по запаху определяют близость не только представителей своего вида, но и хищников.

Знания из области ольфакторного поведения животных широко используются человеком в практических целях. К их числу относятся хорошо знакомые каждому репелленты - средства, отпугивающие насекомых. Репелленты не обладают ядовитыми свойствами, они лишь воздействуют на рецрепторы обоняния насекомых. Любопытный опыт использования на практике веществ, отпугивающих млекопитающих, был осуществен в 1995 г. в Кувейте. Правительство этой страны импортировало из Швеции волчью мочу. Этой мочей обрабатывались автотрассы и городские улицы, чтобы заставить верблюдов держаться подальше. Экспермент вполне удался: запах волчьей мочи оказывал на верблюдов отпугивающее действие, и количество аварий на дорогах от столкновения автомобилей с верблюдами резко уменьшилось.

Для представителей отряда приматов из подотряда **стрепсириновых** (лори, галаго, индри, сифаки, все виды лемуров, руконожки) ольфакторный канал продолжает оставаться основным каналом общения с сородичами. У лемуров имеется значительное количество пахучих желез на теле (в анальной области, на груди, на шее, на запястьях), с помощью которых животные метят территорию и своих партнеров. Метят лемуры и лори также мочей. Лори, например, проливают некоторое количество мочи себе на живот и затем трутся им о различные окружающие предметы, помечая свою территорию.

Однако для большинства представителей отряда приматов из подотряда **гаплориновых** (обезьян Старого и Нового Света), к которому принадлежит также и человек, дело обстоит не так. Мир обезьян - это, прежде всего, мир зрительных образов и звуков. Обонятельные доли мозга развиты у них слабо, а количество носовых раковин существенно редуцировано. Обезьяны, и мы с вами - **микросматики.** Однако любой приматолог, занимающийся изучением репродуктивного поведения обезьян, скажет, что ольфакторные стимулы ими используются. Так, например, самцы бурых макаков (в отличие от самок большинства видов обезьян Старого Света, у самок этого вида внешние признаки эструса не выражены) часто "проверяют" сексуальную рецептивность партнерш по запаху. **Феромоны** (особые белковые соединения, использующиеся животными как половые аттрактанты) самки в свою очередь запускают в секрецию половых гормонов самца. Половые феромоны позволяют животным выбирать партнеров с более устойчивой иммунной системой и таким образом обеспечивают им более успешное размножение.

Долгое время предполагалось, что обоняние не играет существенной роли в жизни человека и ведущим каналом коммуникации у него является зрительный. Если последнее правда, то отчего речь человека изобилует выражениями, непосредственно апеллирующими к запахам и их восприятию? К примеру, когда людям не нравиться какая-то идея, то они часто говорят, что от нее дурно пахнет (такое выражение есть и в русском языке, и в английском). Почему духи и другие виды парфюмерии столь популярны и распространены в современном обществе, а различные ароматические притирания известны с древнейших времен?

По-видимому, традиционные представления, игнорирующие роль ольфакторной коммуникации в жизни человека, нуждаются в серьезном пересмотре. Ниже будет показано, что запахи пронизывают всю нашу жизнь, определяют выбор друзей и репродуктивных партнеров, помогают поддерживать тесные связи между родственниками.

Сравнительно недавно было установлено, что в носовой полости человека имеется особая ольфакторная область, несущая специфические сенсорные клетки и специфический вомероназальный орган, предназначенный для восприятия феромонов (рис. 3.1). Ольфакторная область расположена по обе стороны носовой перегородки и в верхней части носовой раковины и занимает площадь около 5,0 $см^2$. Обонятельные клетки имеют форму веретена и снабжены двумя отростками - периферическим и центральным (Рязанцев, 1997). У человека, как и у других млекопитающих, обонятельный эпителий покрыт "ольфакторной мембраной". Булавовидные утолщения наружных отростков обонятельных клеток лежат на этих мембранах или под ними. Центральные отростки обонятельных клеток образуют тонкие нити, которые проходят сквозь "ситовидную пластинку" крыши полости носа и попадают в полость черепа. В отличие от других нервных волокон эти нити не образуют единого ствола. На нижней поверхности лобной доли мозга они сходятся, формируя обонятельные луковицы. Обонятельные луковицы переходят в обонятельный нерв, непосредственно идущий в глубь мозга.

В обонятельных клетках имеются ольфакторные рецепторы. Как было показано Д. Ланцетом, в обонятельном эпителии вырабатываются два фермента, в задачи которых входит устранение "старых" запахов и подготовка обонятельных рецепторов к восприятию новых. Ферменты разрушают пахнущие молекулы. По мнению Д. Ланцета, различная индивидуальная чувствительность к запахам объясняется тем, что активность ферментов у разных людей - разная. Пока не ясно, участвуют ли в распознавании запахов специфические рецепторы, или идентификация производится благодаря синхронной активации множественных рецепторов (Burchell, 1991).

Есть основания думать, что обоняние у человека более тонкое, чем у человекообразных обезьян. Но человек наравне с другими обезьянами

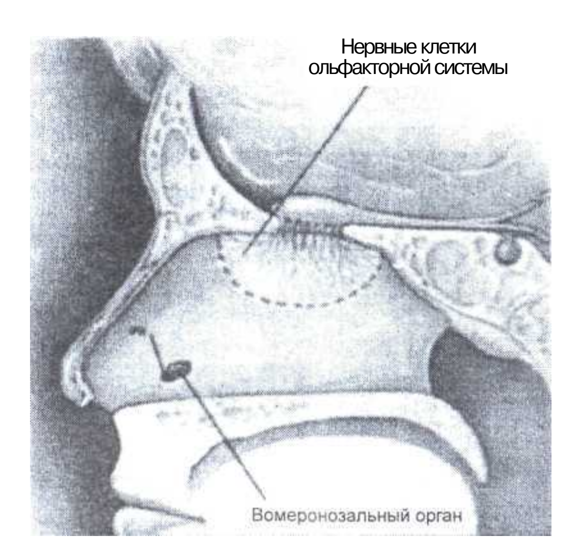


Рис. 3.1. Ольфакторная система человека. Вомероназальный орган. Нервные клетки ольфакторной системы

относится к микросматикам, каким же образом люди способны различать тысячи тонких запахов? По мнению ряда исследователей, это объясняется более развитыми когнитивными способностями последних. Мозг человека оказывается способным извлечь гораздо больше сведений из поступающей ольфакторной информации, нежели мозг любого другого примата (Kohl et al., 2001).

Говоря о запахе тела, следует выделить несколько исходных составляющих компонентов запаха. Первый компонент - это индивидуальный биологический запах, связанный с генотипом человека. Второй составляющей индивидуального запаха являются вещества, которые человек получает с пищей и питьем, а третьей - парфюмерные изделия, которыми он пользуется.

Ведущим источником пахучих выделений является в первую очередь кожа человека. В ней находится примерно 3 млн. потовых желез, осуществляющих функцию терморегуляции и одновременно передающих окружающим определенные коммуникативные сигналы. В течение жизни мужчина в среднем выделяет 18000 л пота, а женщина - около 20000 л. Потоотделение зависит от температуры тела, пола, возраста, характера питания и одежды. У детей в возрасте до года терморегуляционные механизмы еще не совершенны, младенцы потеют меньше взрослых. Поэтому у них часто возникают потницы или опрелости. Хотя потоотделение возникло в качестве средства терморегуляции, со временем выделение пота на ладонях, подошвах полностью, а в области подмышечных впадин и лба частично стало функционировать в ответ на психические стрессовые воздействия.

Каждый человек пахнет по-разному. Специфичность запаха связана с уникальным для каждого из нас сочетанием валериановой, капроновой, каприловой, масляной и других кислот, а также интенсивностью обмена веществ. Индивидуальный биологический запах является устойчивой характеристикой человека, он генетически запрограммирован и определяется химической структурой феромонов, секретируемых его организмом (рис. 3.2). Подмышечные впадины являются одним из основных источников запаха. Расположенные там **апокриновые железы** вырабатывают вместе с потом и феромоны, содержащие специфический индивидуальный компонент. Большую роль в сохранении и распространении такого индивидуального запаха играют волосы, растущие в подмышечной впадине. У людей со слабым развитием волосяного покрова запах пота выражен много слабее.

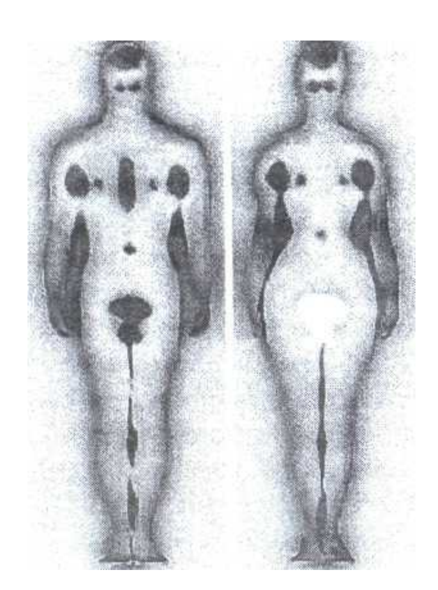


Рис. 3.2. Локализация мест секреции феромонов на теле мужчины и женщины

Реакции потоотделения - достаточно сложное явление. Они далеко не всегда связаны с температурным воздействием на человека. Хотя большинство областей тела, действительно, обильно потеют в ответ на сильную жару, потоотделение может происходить и независимо от температуры среды. В состоянии стресса у человека потеют ладони, подошвы, подмышки и голова, причем, ладони и подошвы потеют иначе, чем подмышки и голова. Если ладони и подошвы **реагируют только на факторы, связанные с эмоциональной реакцией,** то подмышки и голова - реагируют как на эмоциональное, так и на температурное воздействие. Получается, что кисти и стопы "заимствовали" потоотделение у системы контроля температуры тела, но в настоящее время потоотделение имеет другую функцию (Моррис, 2001, с.237).

По мнению Д. Морриса, увлажнение ладоней и подошв в ситуации стресса является сигналом готовности организма встретить опасность. Этот автор приводит в своей книге любопытный факт: потение ладоней может наблюдаться как массовый феномен у целых народов во время политических кризисов. Когда во время Карибского кризиса резко возросла угроза ядерной войны, специалисты одного из научно-исследовательских институтов США полностью прекратили эксперименты, связанные с потением ладоней испытуемых, потому что уровень реакций настолько отклонялся от нормы, что делать какие-либо объективные выводы в рамках плановых исследований было бессмысленно.

Факт генетического наследования индивидуального запаха подтвержден экспериментами с различением запаха пота у близнецов. Более сорока лет назад было показано, что специально тренированные на различение запаха пота собаки не в состоянии различить по запаху однояйцевых близнецов (Kalmus, 1955).

3.2. В человеке должно быть все прекрасно: и лицо, и запах

Важную роль в жизни человека играют половые запахи. Возможно даже, что индивидуальный половой запах играет ведущую роль в сексуальной привлекательности как мужчин, так и женщин. Известны случаи, когда люди с заурядной внешностью пользовались исключительной популярностью у лиц противоположного пола, скорее всего, благодаря запаху их феромонов. Известно, к примеру, что Герберт Уэллс пользовался чрезвычайной популярностью у женщин еще до того, как стал популярным писателем. Окружающие его мужчины долго не могли понять секрет такого успеха. Однажды один из его коллег, не выдержав, обратился с вопросом к влюбленной в Уэллса даме, что она в нем нашла. Та, блаженно закрыв глаза, ответила: "Он же пахнет медом" (Рязанцев, 1997, с.219).

Отношение современного человека к запахам тела достаточно негативное. Между тем человек, по-видимому, не может без них обходиться. По историческим сведениям, Наполеон предпочитал всем запахам духов запах тела. Именно запах

женского тела действовал на него особенно возбуждающе. Возвращаясь из очередного похода, он посылал Жозефине письмо с нарочным: "Еду - прекращай мыться". Одно из древнейших в мире эротических стихотворений, сочиненное 4500 лет назад в Шумере, воспевает телесный аромат женского тела.

По данным некоторых исследователей, люди, долго находящиеся в одной комнате, быстро утомляются, потому что воздух насыщается половыми аттрактантами. Доказано также, что у мужчины и женщины, спящих под одним одеялом, возникает утомление определенных зон мозга, связанных с половым влечением, и это приводит к снижениею половой активности.

Половые аттрактанты (феромоны) отличаются от обычных запахов и воспринимаются млекопитающими благодаря имеющемуся у них особому вомероназальному органу. Долгое время вомероназальный орган у человека считался рудиментарным. Однако современные наблюдения из области этологии и физиологии человека доказывают, что это глубочайшее заблуждение. Вомероназальный орган не только имеется у человека, но, по всей видимости, играет важнейшую роль в его сексуальном поведении.

Люди, лишенные способности воспринимать половые феромоны, страдают импотенцией. Известны случаи, когда после пластических операций в области вомероназального органа у пациентов пропадало половое влечение (Рязанцев, 1997).

Феромоны человека несут важнейшую информацию о структуре индивидуального комплекса гистосовместимости (этот комплекс представлен генами, регулирующими иммунную систему человека) и, следовательно, несут в себе информацию о генетических составляющих здоровья данного человека.

Существует два типа феромонов: **сигнальные** и **праймер-феромоны.** Сигнальные феромоны вызывают кратковременные изменения, например, высвобождают нейромедиаторы, способные непосредственно воздействовать на поведение реципиента. Праймер-феромоны вызывают долговременные изменения в организме, оказывая непосредственное воздействие на гипоталамо-гипофизарную систему, и запускают в гипоталамусе секрецию гормона, ответственного за высвобождение гонадотропина в гипофизе.

В настоящее время очевидно, что ольфакторная коммуникация играет существенную роль в социальном поведении человека. Это в первую очередь касается отношений мать - ребенок, опознавания родственников по запаху и сходства запаха у лиц, живущих в одном доме (Hold, Schleidt, 1977). Запах играет важнейшую роль в сексуальном поведении человека (Schaal, Porter, 1991; Rikowski, Grammer, 1999; Kohl et al., 2001). Мужские и женские феромоны оказывают существенное воздействие на лиц противоположного пола и делают партнера привлекательным в большей или меньшей степени. Андростенон является мужским феромоном и содержится в поте мужчин (Grower, Ruparelia, 1993). Специфические женские феромоны, названные копулинами, содержатся в вагинальных выделе-

ниях (Michael et al., 1975). Их количество сильно варьирует в зависимости от фазы менструального цикла женщины.

3.3. Феромоны и внешняя привлекательность

Следует очевидно признать тот факт, что люди способны распознавать мужские и женские феромоны по запаху. *Индивидуальные запахи представителей* одного пола также сильно варьируют, и эти различия распознаются противоположным полом. Такие удивительные ольфакторные способности человека не случайны, если мы признаем, что чувствительность к восприятию феромонов сформировалась у него путем полового отбора. Наличие у человека приспособлений, которые позволяют распознавать по запаху здоровых партнеров, способных оставить более жизнеспособное потомство, избегая при этом опасностей инбридинга, трудно переоценить. Исследования показывают, что женщины предпочитают мужчин, чей запах отличается от их собственного. Выбор партнера по запаху идет по принципу различия, а не по принципу сходства, как это имеет место в отношении роста, интеллекта или уровня образования. Ольфакторные метки, таким образом, могут запускать механизм избегания инбридинга и позволяют выбирать партнеров, различающихся по комплексу гистосовместимости.

В процессе эволюции человека происходило формировании многоканальных сенсорных систем для опознавания оптимального репродуктивного партнера. Эти системы строились на комплексе визуальных, вокальных и ольфакторных меток. Разные каналы восприятия действуют как взаимодополняющие. Но они не дублируют информацию, а дают более разностороннее представление о качествах потенциального партнера. Критерии, по которым представители противоположного пола оцениваются как привлекательные, в чем-то совпадают для мужчин и женщин, а в чем-то разительно различаются. Кроме того, оказалось, что оценка партнера как привлекательного зависит от множества внешних факторов, а также варьирует в зависимости от внутреннего состояния выбирающего.

А. Риковски и К. Граммер (Rikowski, Grammer, 1999) выявили положительную связь между внешней привлекательностью женщин и сексуальностью их запаха для мужчин. Чем привлекательнее лицо женщины, тем больше нравится ее запах мужчинам (рис. 3.3). Что касается тела, то женщины, более симметричные по обобщенному индексу ненаправленной асимметрии, пахли более сексуально.

Привлекательность мужчин по запаху меняется в зависимости от менструального цикла женщин. В период максимальной рецептивности сексуальность запаха мужчины положительно коррелирует с привлекательностью его лица и отрицательно связана с асимметрией тела (по трем признакам: высота и ширина уха, ширина стопы). Это означает, что женщины в период максимальной вероятности зачатия предпочитают запах мужчин, обладающих наибольшей внешней

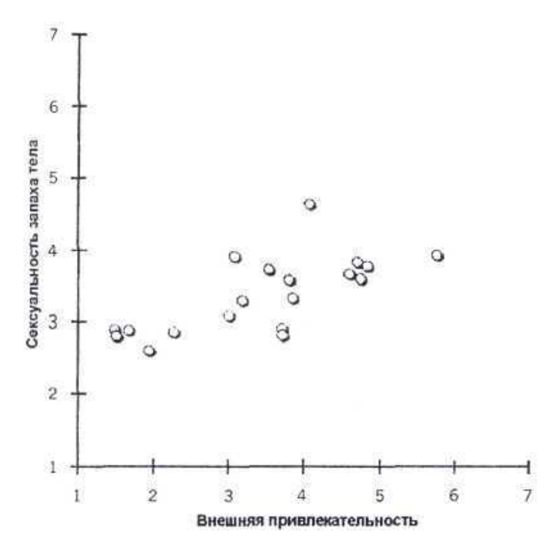


Рис. 3.3. Внешняя привлекательность и сексуальность запаха тела у женщин. Дано по (Rikovski, Grammer, 1999)

привлекательностью и симметричностью. Напротив, в фазе минимальной рецептивности мужчины с наиболее привлекательной внешностью пахнут для женщин наименее сексуально.

Восприятие запахов влияет на индивидуальные предпочтения человека и зависит от его пола и индивидуальных обонятельных способностей. Современные данные показывают, что женщины обладают более развитой обонятельной чувствительностью по сравнению с мужчинами (Havlicek et al., 2001). Запах для женщин несравненно более важная составляющая при восприятии окружающего мира, чем для мужчин. Эти различия оказываются в первую очередь существенными, когда речь идет о восприятии представителей противоположного пола. По данным некоторых исследователей, запах имеет решающее значение при выборе полового партнера у женщин, тогда как для мужчин ведущим индикатором служат признаки внешности (Herz, Cahill, 1997; Havlicek et al., 2001). Установлено также, что в сексуальном контексте запах тела партнера служит ведущим возбуждающим стимулом для женщин.

Мужские феромоны **андростенол** и **андростенон** содержатся в моче, жировых тканях и потовых выделениях. Андростенол секретируется апокриновыми железами мужчин и содержится в их потовых выделениях. Примерно через 20 минут под воздействием воздуха и бактерий он преобразуется в андростенон. Некоторые люди воспринимают запах андростенола как мускусный, другим он напоминает запах сандала. В любом случае, известно, что запах андростенола воспринимается как приятный, а андростенона - вызывает отвращение.

3.4. Феромоны и настроение человека

Феромоны не только служат индикатором физического или репродуктивного состояния их носителей. Они оказывают непосредственное воздействие на настроение окружающих и модифицируют поведение последних. М. Керк-Смит с соавторами (Kirk-Smith et al., 1978) обнаружили, что запах андростенола оказы-

вает на мужчин и женщин возбуждающее влияние. В одном из экспериментов было показано, что женщины, чью верхнюю губу регулярно обрабатывали андростенолом, испытывали изменения настроения на протяжении полового цикла. В середине цикла они оценивали свое состояние как менее агрессивное, нежели контрольные женщины. В другом исследовании 38 мужчин и 38 женщин надевали на ночь цепочку с подвеской, пропитанной андростенолом (Cowley, Brooksbank, 1991). На следующее утро экспериментаторы фиксировали частоту и интенсивность социальных контактов испытуемых с окружающими. Было показано, что женщины, носившие подвеску с андростенолом, имели значительно большее число контактов с мужчинами по сравнению с контрольной группой, и интенсивность этих контактов также была значительно выше. По-видимому, феромоны человека обладают потенциальной способностью интенсифицировать коммуникацию между полами.

В другой серии экспериментов испытуемым предлагали оценить привлекательность мужчины, изображенного на фотографии, и оценить собственное настроение под воздействием андростенона. Мужчины оценивали изображенного на фотографии мужчину более положительно, если им нравился запах андростенона (Filsinger et al., 1990). А женщины сообщали о снижении сексуального влечении в этих условиях. В исследовании М. Кирка-Смита с соавторами (Kirk-Smith et al., 1978) испытуемым надевали респираторы, пропитанные андростенолом и предлагали оценить степень привлекательности и личные качества людей, изображенных на фотографиях. Испытуемые в целом оценивали женщин, изображенных на фотографиях, как более привлекательных, сексуальных и дружелюбных, а мужчин как более теплых и дружелюбных, чем контрольная группа.

Хотя андростенон является производным андростенола, женщины воспринимают эти два феромона принципиально различным образом. Э. Филсингер с соавторами показали, что нанесение андростенона на тело женщин приводило к тому, что они давали заниженные оценки окружающим мужчинам, тогда как андростенол вызывал у них прямо противоположную реакцию: окружающие мужчины начинали казаться им сексуально привлекательными (Filsinger et al., 1985).

Обобщая все сказанное выше, можно сделать следующие выводы: андростенон и адростенол являются своего рода антагонистами. Андростенон вызывает и стимулирует у женщин негативные эмоции в направлении мужчин, напротив, андростенол пробуждает у женщин положительные ощущения. Андростенол, таким образом, может рассматриваться как мужской феромон, повыщающий привлекательность его обладателя для представительниц женского пола.

Почему же в таком случае андростенон имеет более интенсивный и стойкий запах по сравнению с андростенолом? Почему время существования андростенола много меньше (всего около 20 минут), чем андростенона, если именно андростенол оказывает положительное воздействие на женщин? Долгое время исследователи затруднялись ответить на этот вопрос. В начале 1990-х годов К. Граммер



Рис. 3.4. Пример теста с оценкой влияния феромонов на привлекательность полового партнера, разработанного К. Граммером (фото К. Граммера)

предложил свою версию эволюции сигнальной системы андростенон-андростенола, по которой андростенон служит для женщин избирательным феромоном-аттрактантом в периоды наиболее вероятного зачатия (Grammer, 1993). В эксперименте 290 женщин оценивали по степени привлекательности запах андростенона в разные фазы менструального цикла. В период овуляции женщины оценивали запах андростенона как максимально приятный в сравнении с другими стадиями цикла (рис. 3.4).

Многочисленные исследования показывают, что восприятие женщинами мужской внешности сильно варьирует на разных стадиях цикла. Возможно, что именно восприятие андростенона оказывает решающее влияние на эмоциональную оценку мужской привлекательности. Косвенным подтверждением важной роли андростенона в выборе сексуального партнера является тот факт, что **аносмия** (нечувствительность к запаху) к андростенону также варьирует в зависимости от физиологического состояния женщин. В фазе максимально вероятного зачатия количество женщин с аносмией по этому феромону минимально.

3.5. Копулины и "война полов"

Роль половых феромонов становится более понятной, если обратиться к **теории родительского вклада** (Trivers, 1972). Эта теория предсказывает, что женщины, ориентированные на долговременные отношения с партнером, должны уметь распознавать и правильно выбрать тех мужчин, которые готовы вкладывать свои силы и средства в воспитание детей. При оптимальном выборе женщины снижается ее персональный вклад в ребенка, тогда как общий родительский вклад в него возрастает за счет помощи со стороны отца. Мужчины могут оставлять потомство, прибегая к двум альтернативным стратегиям: стратегии кратковременного партнерства и стратегии долговременного партнерства. В первом варианте мужчина может оставлять значительное количество потомства, вступая в кратковременные половые связи с большим числом фертильных (способных к

зачатию) женщин. При этом его родительский вклад оказывается минимальным и все заботы ложатся на плечи матери. А уверенность в отцовстве (применительно к каждой временной связи) оказывается малоактуальной. Во втором случае мужчина устанавливает постоянные связи с конкретной женщиной и заботится о детях, появившихся в результате этих отношений. Постоянная связь обеспечивает мужчине уверенность в отцовстве. В этой ситуации значительный вклад в заботу о ребенке является эффективной стратегией, повышающей итоговую приспособленность мужчины.

Мужчины и женщины должны быть крайне осмотрительны в выборе партнеров для достижения максимального репродуктивного успеха. Логично предполагать, что у мужчин и женщин имеются развитые когнитивные механизмы, адаптированные к реальным биологическим ограничениям в условиях полового отбора и выраженным различиям половых стратегий у представителей противоположного пола. Однако типичной особенностью человека (по сравнению с большинством обезьян) является скрытая овуляция. Вопреки тому обстоятельству, что овуляция сопряжена с целым комплексом отчетливых физиологических и поведенческих изменений, наблюдения показывают, что ни мужчины, ни женщины не способны на сознательном уровне распознать момент овуляции. Однако в активе человека механизмы распознавания момента овуляции все же имеются, и решающую роль здесь играет обоняние. Распознание происходит на подсознательном уровне.

Причины возникновения скрытой овуляции у человека неоднократно обсуждались в антропологической и этологической литературе. Освещая проблемы ольфакторной коммуникации человека, уместно будет привести несколько наиболее логичных теорий. Первая группа теорий рассматривает скрытую овуляцию как приспособление, вынуждающее самцов к формированию устойчивых связей (Alexander, Noonan, 1979; Symons, 1979). Постоянные связи в условиях скрытой овуляции стали единственным шансом для самцов, обеспечивающим уверенность в отцовстве (Trivers, 1972). Эволюция постоянных связей самец-самка была тесно сопряжена с развитием у самцов острого чувства страха быть обманутым партнершей. В условиях постоянных связей постепенно выработались механизмы, обеспечивающие мужчинам уверенность в отцовстве.

По другой версии, скрытая овуляция возникла как способ успешного обмана женщиной своего постоянного полового партнера в условиях моногамии (Bernshoff, Thornhill, 1979). При этом женщина получила возможность одновременно изменять брачному партнеру в поисках "хороших генов" для своего потомства (это повышало выживаемость детей и их качество), оставаясь незамеченной, и получать постоянную помощь в воспитании детей со стороны супруга. Исследования, проведенные М. Беллисом и Р. Бейкером (Bellis, Baker, 1991), подтверждают правоту второй теории. Большинство внебрачных копуляций, в которых женщины не предохранялись, имели место в период овуляции. Чаще всего такие внебрачные

сношения происходили вскоре после половой близости с постоянным партнером. Было установлено также, что пик измен приходится на период овуляции. Если выбор женщины оказывался правильным, сперма случайного кратковременного полового партнера выигрывала конкуренцию со спермой постоянного партнера, обеспечивая будущему ребенку более качественные гены.

Таким образом, в условиях моногамии скрытая овуляция обеспечила женщинам возможности для реализации наиболее успешных репродуктивных стратегий и позволяла им снизить собственный родительский вклад в генетически наиболее успешных потомков.

Наряду с признаками внешности, феромоны (копулины), содержащиеся в вагинальных выделениях женщины, обеспечивают ее неотразимость в глазах мужчин. Интенсивность и привлекательность копулинов в разные фазы менструального цикла сильно варьирует (Doty et al., 1975). Мужчины оценивали запах копулинов в пике овуляции как наиболее интенсивный и наименее неприятный. В другом исследовании анализировали связь между секрецией половых гормонов у мужчины под воздействием копулинов (Juette, 1995). Копулины, секретируемые женским организмом в пике овуляции, стимулируют у мужчин секрецию андрогенов и снижают их способности к объективной оценке внешней привлекательности партнерши. Копулины, по сути, представляют собой превосходно сбалансированное "стратегическое оружие", безотказно работающее в "битве между полами", которое эволюционировало в условиях дифференцированного родительского вклада (Kohl et al., 2001).

3.6. Феромоны и синхронизация менструального цикла у женщин

Женские феромоны могут вызывать синхронизацию половых циклов у других женщин. Синхронизация наступает после того, как женщины живут в тесной близости друг от друга на протяжении нескольких месяцев. М. Рассел с соавторами (Russell et al., 1980) установили, что если наносить мазки потовых выделений от женщин с регулярными месячными другим женщинам, не находящимся с первыми в прямом контакте, то после 4 месяцев их циклы синхронизируются с циклами хозяек пота. Такая синхронизация, по всей видимости, развилась в эволюции человека параллельно с развитием скрытой овуляции (Turke, 1984). С возникновением скрытой овуляции мужчины вынуждены были формировать устойчивые парные отношения с конкретной партнершей и не искать дополнительных сексуальных связей на стороне, ибо такое неосмотрительное поведение могло привести к тому, что мужчина пропускал фертильный период у своей основной партнерши. Синхронизация циклов должна была стать особенно выраженной, когда предки человека стали жить на стоянках - в небольших хижинах, или пещерах, где половые запахи накапливались в высокой концентрации.

3.7. Родственники пахнут лучше?

Установлено, что люди способны распознавать друг друга по запаху. Прежде всего это распознавание родственников. Уже в возрасте двух дней дети узнают матерей по запаху, а матери их (Schaal et al., 1980). Таким образом, уже в первые дни жизни у ребенка и матери возникает импринтинг на запах друг друга, тогда как другие компоненты образа (зрительные и слуховые) становятся значимыми несколько позднее. В возрасте 3-6 лет дети в состоянии различать по запаху своих родных братьев и сестер. Взрослые способны отличить свой запах и запах своих половых партнеров от запаха незнакомых людей (Hold, Schleidt, 1977).

Человеческие запахи, несомненно, являются сигналами, воздействующими на настроение и степень индивидуального возбуждения. В условиях массового анонимного общества, которым является сообщество любого большого города, индивидуальные запахи принято маскировать духами и дезодорантами. Такая стратегия являет собой вариант мимикрии, целью которой является маскировка собственного индивидуального запаха и выражение индивидуальности в менее провоцирующемдухе.

Вместе с тем в условиях повышенной скученности - например в транспорте, неумеренное пользование парфюмерией также может вызвать сильное недовольство окружающих. Одна из студенток-слушательниц данного курса, живущая в Подмосковье, к примеру, была свидетельницей коллективного негодования пассажиров пригородного автобуса в отношении женщины, использовавшей духи с сильным запахом. "Вот, шалава, надуханилась, куда ты едешь?" - раздавались множественные возгласы.

Восприятие запаха как приятного или неприятного существенным образом детерминировано культурой. Так, например, для современных европейцев и американцев запах духов "Шанель" является приятным. Но папуасам Новой Гвинеи, ведущим традиционный образ жизни, этот запах представляется отталкивающим, а запах свиного жира, напротив, рассматривается как крайне привлекательный. Русским не нравится запах жареной селедки, которую часто используют в качестве важного составляющего традиционного блюда вьетнамцы. Примеров такого рода можно привести множество.

Интегрирующий эффект запахов становится более очевидным, если мы обратимся к факту существования долгосрочной памяти на запахи. Ольфакторное восприятие происходит преимущественно на подсознательном уровне и не контролируется нашим сознанием. Однако воспринятые запахи влияют на эмоциональное состояние объекта.

Восприятие запахов, по всей вероятности, играет важную роль в формировании социальных связей типа мать-ребенок, сексуальные партнеры, в установлении дружественных связей между жителями одного жилища или географической местности.

3.8. Роль запаха в индивидуальном общении

Запах является важным средством коммуникации не только в сфере полового поведения и родственного опознавания, но и мощным фактором регуляции социального поведения. Животные передают с помощью запахов информацию о стрессе, тревоге и страхе. Ольфакторный сигнал тревоги у муравьев в зависимости от статуса подающего этот сигнал может вызывать у членов колонии агрегацию, дисперсию или защитную реакцию (Wilson, 1985). Феромоны тревоги обнаружены также у пчел и вшей (McAllister, Roitberg, 1987; Nunez etal., 1997). А земляные черви в случае нападения на них хищников выделяют феромон страха, который отпугивает сородичей от того места, в котором в момент опасности находилась данная особь (Ressler et al., 1968). Среди позвоночных феромоны тревоги наиболее детально исследованы у рыб. Уже в начале 40-х годов XX в. К. фон Фриш установил, что в ситуациях опасности рыбы выделяют в воду особые биохимические вещества тревоги, которые служат сородичам сигналом к бегству и защите (Von Frisch, 1941). Гольцы демонстрируют выраженную реакцию избегания щуки без всякого предварительного опыта общения с нею. По мнению Брауна с соавторами, это происходит потому, что все гольцы, погибшие в пасти щуки, маркируют хищницу особыми пахучими метками (Brown et al., 1995). Сигналы тревоги широко используются также млекопитающими. Монгольские песчанки при контакте с кошками маркируют опасные места специфическим запахом, который заставляет сородичей обходить эти участки стороной, а кошки, в свою очередь, способны по этому запаху вычислять присутствие песчанок (Cocke, Thiessen, 1986). Крысы способны по запаху определить, что их сородичи чем-то напуганы (Valenta, Rigby, 1968). А самцам мышей больше нравится запах сородичей, только что выигравших поединок, по сравнению с проигравшими, и сородичей в спокойном состоянии по сравнению с мышами, только что подвергнувшимися ударам тока (Carr etal., 1970).

Вышеприведенные факты однозначно свидетельствуют о том, что млекопитающие обладают развитыми ольфакторными способностями передавать сородичам информацию об опасности, стрессе и потребности в защите. Напуганный щенок или детеныш обезьяны демонстрируют свой страх не только позой и высоким вокалом, но и при помощи запаха. Возникает вопрос, имеется ли что-либо подобное в репертуаре невербального поведения человека? Исследования последних лет позволяют дать положительный ответ на этот вопрос. Прежде всего речь идет о запахе страха.

К. Аскерл с соавторами провели элегантный эксперимент, свидетельствующий о том, что испуганные люди пахнут иначе, нежели люди в спокойном состоянии (Ackerl et al., 2002). Более того, окружающие способны дифференцировать по запаху, когда человек встревожен, а когда находится в расслабленном состоянии.

В этом эксперименте 42 испытуемым женщинам одевали специальные, лишенные запаха футболки и закрепляли у них подмышками прокладки, пропитанные веществами, адсорбирующими и фиксирующими запахи. Возраст женщин варьировал от 18 до 33 лет, все они должны были воздерживаться от курения, употребления алкоголя и острой пищи накануне и в день экспериментов. Женщин также просили не пользоваться духами, дезодорантами и другими средствами личной гигиены, обладающими сильным запахом. Непосредственно перед исследованиями женщин просили вымыть подмышки специальным жидким гигиеническим средством, лишенным запаха. В течение двух последовательных дней в одно и то же время суток испытуемым демонстрировали два фильма: фильм ужасов и нейтральный видеосюжет с видами окрестностей Вены. Длительность каждого фильма была одинаковой (70 минут). Каждая женщина смотрела фильм в полном одиночестве, температура экспериментального помещения была стандартной (26°С). Сразу после эксперимента подмышечные прокладки помещали в отдельные пластиковые пакеты и замораживали до температуры -20°С. До и после просмотра фильма испытуемых просили заполнить стандартные опросники для определения уровня тревожности. Помимо этого у женщин собирали образцы слюны для определения содержания кортизола.

На втором этапе эксперимента 62 независимых женщины-эксперта должны были дать заключение о своих впечатлениях по поводу предъявляемого им запаха. Экспертов просили оценить три пробы в случайном порядке по следующим параметрам: интенсивность запаха, насколько он приятен, насколько данный запах ассоциируется с агрессией, насколько запах ассоциируется со страхом (Ackerl et aЦ 2002).

Результаты тестов, заполненных испытуемыми женщинами, показали, что уровень их тревожности достоверно повышался после просмотра фильма ужасов. Это позволило авторам работы сделать вывод о том, что фильм ужасов может служить надежным экспериментальным стимулом для возбуждения страха. Вопреки ожиданию, в обоих случаях (фильм ужасов и нейтральный сюжет) у испытуемых наблюдалось падение уровня кортизола в слюне. Последнее обстоятельство, по-видимому, объясняется наличием циркадных ритмов в уровне кортизола у человека с максимальными значениями в утренние часы и минимальными - в вечернее время. Вместе с тем падение уровня кортизола было достоверно меньшим после просмотра фильма ужасов, что говорит о том, что состояние страха, вызванное фильмом, препятствовало естественному спаду уровня гормона стресса. Обнаружено также, что женщины-эксперты способны дифференцировать запахи женщин, смотревших фильм ужасов и нейтральный сюжет с видами природы. В первом случае запах расценивался как более интенсивный, неприятный и ассоциирующийся с агрессией. Таким образом, человек, аналогично большинству млекопитающих, способен воспринимать тревогу по запаху сородичей, и этотольфакторный сигнал, видимо, является специфическим феромоном страха.

3.9. Кросс-культурные различия в оценке запаха пота

Отношение к запаху пота как к чему-то неприятному типично для современной культуры большого города. Однако во многих культурах дело обстоит совершенно иначе. У целого ряда традиционных культур присутствуют даже особые ритуалы передачи пота другому человеку (Eibl-Eibesfeldt, 1989). У гиджингали-одного из австралийских племен Арнемленда - мужчина, прощаясь с другим мужчиной, потирает руками у себя подмышками, а вслед за этим - натирает запахом своего пота бока друга. В процессе трансового танца у бушменов Г/ви (G/wi) танцующие переносят свой пот из подмышечной области и с лица на больного. Кроме этого - бушмены натирают руки о голову и переносят запах своих волос на других.

В ряде культур можно наблюдать личностное отождествление себя с запахом пота. Люди верят, что запах пота, переданный вместе с благими пожеланиями, может оказывать реальную помощь другому, придавая ему новые силы. В. Шефенхофель (Schiefenhovel, 1997) наблюдал, как женщина айпо (одно из племен папуасов на Новой Гвинее) помогала другой в работе: для этого она регулярно терла листком папоротника у себя подмышками и затем ударяла им работающую. А в русской культуре верили, что запах пота является важнейшим компонентом любовной магии (Этинген, 2002, с. 163-164): «Мужчина должен хорошенько вспотеть и, обтерши пот платком, тем же платком утереть любимую женщину, приговаривая про себя: "Как у меня раба Божьего, пот кипит и горит, так же бы и у рабы Божьей кипело и горело сердце обо мне, рабе Божьем"».

Роль запаха исключительно велика в арабской культуре (Холл, 1997). В то время как для нас дышать в лицо собеседнику - верх бескультурья, для араба это один их важнейших каналов общения. Вдыхать запах друга - большая радость и удовольствие. Запах играет исключительно важную роль и при выборе супруги. Во время сватовства у арабов на это качество девушки обращается самое пристальное внимание. Невесту даже могут отвергнуть только на том основании, что она не очень хорошо пахнет. Проявление любви и нежности в европейских культурах часто передается с помощью объятий и поцелуев. Однако во многих культурах Востока (Китай, Япония, Корея) влюбленные трутся носами или обнюхиваются.

В японской культуре запах пота традиционно рассматривается как что-то неприятное. Правда, при этом следует учитывать тот факт, что большинство коренных обитателей Японских островов лишены запаха пота. Запах пота представляется настолько нестерпимым, что молодые мужчины, от которых пахнет потом, освобождаются от воинской службы. Нам это может показаться невероятным, однако такая естественная с точки зрения каждого европейца особенность физиологии рассматривается японцами как серьезный "дефект" сродни плоскостопию, эпилепсии и т.п. Вообразите теперь, сколько сил и мужества должны проявить

японцы при общении с европейскими коллегами, ведь даже обычное рукопожатие может оставить на руке другого человека легкий запах вашего тела!

Отдельные архаические представления, связанные с потовыми выделениями, сохранились и у некоторых европейских народов. Так, в отдельных районах Австрии и в странах Средиземноморья молодые мужчины во время танца размахивают перед своей партнершей носовым платком, предварительно проведя им у себя подмышками (Eibl-Eibesfeldt, 1989).

Глава 4
МИМИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Лишь очи печально глядели,
а голос так дивно звучал,
Как звон отдаленной свирели.
Как моря играющий вал.
Мне стан твой понравился тонкий
И весь твой задумчивый вид.
А смех твой, и грустный и звонкий,
С тех пор в моем сердце звучит.
А.К. Толстой "Средь шумного бала..

4.1. Типы мимических сигналов и универсальные мимические выражения

Мимика у высших приматов, в том числе и у человека, играет, пожалуй, ведущую роль в передаче информации при общении на близком расстоянии. Сходство мимических выражений у человека и человекообразных обезьян поразительно (рис. 4.1). Анализ способности контролировать проявление эмоций показал, что люди в большей мере способны контролировать мимику, нежели жесты, позы или интонацию. Это не случайно, поскольку для человека как существа общественного умение скрывать свои чувства и подавлять внешнее эмоциональное отношение к окружающим могло быть жизненно важными и адаптивным. Доказано, что человек обращает первостепенное внимание на лицо собеседника, поэтому именно контроль над мимикой оказался наиболее значимым.

Человеческое лицо несет в себе целый комплекс сигналов, и эти сигналы не всегда несут в себе взаимодополняющую информацию. С этим обстоятельством связаны частые неудачи в адекватном восприятии мимики окружающих. П. Экман и В. Фрайзен различают три типа сигналов, связанных с лицом (Ekman, Friesen, 1975, p. 10-11): 1) статичные (к этой категории относится цвет кожи, форма лица, особенности строения черепа и распределения мягких тканей на лице, расположение и форма бровей, глаз, носа, губ); 2) медленные сигналы, несущие в себе информацию об изменениях внешности во времени (например форма и расположение постоянных морщин, изменение мышечного тонуса, степень гладкости кожи, появление пигментных пятен); 3) быстрые сигналы, воспроизводящиеся за счет

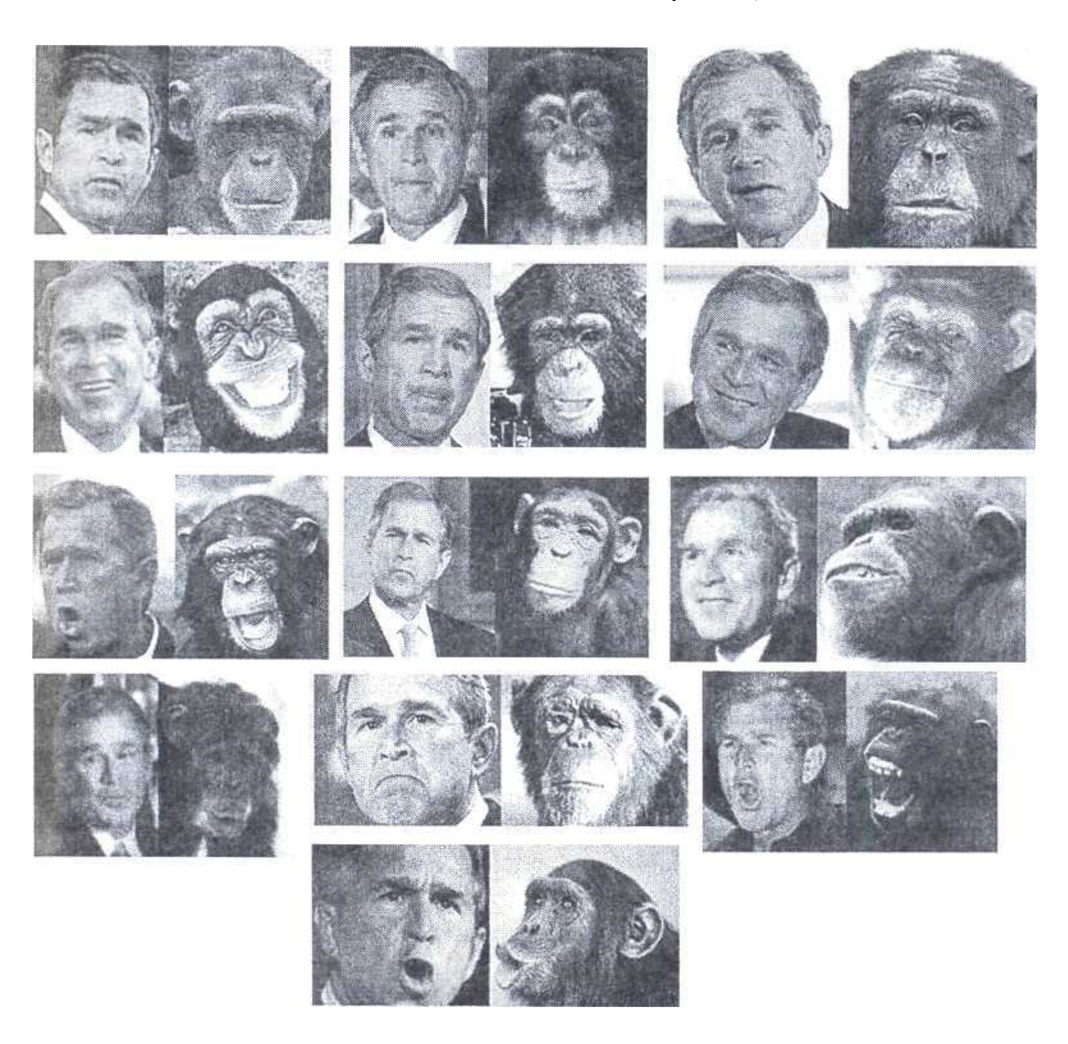


Рис. 4.1. Сходство мимических выражений лица у человека и шимпанзе (по материалам сайта www.bushorchimp.com)

движений лицевых мускулов и приводящие к временным изменениям внешности, сдвигам в толщине мягких тканей на лице и временным морщинам. Такие мимические сигналы появляются на лице на краткое время и затем бесследно исчезают. К быстрым сигналам относятся также микровыражения, длящиеся доли секунды. Лишь натренированный глаз человека способен их распознать и идентицифировать. В большинстве же случаев люди не замечают микровыражения.

Лицо человека-это система, несущая целый комплекс информации. На лице отражается информация об эмоциях, настроении, отношении человека к проис-

ходящему, о его характере, принадлежности к социальному слою, степени привлекательности, также о возрасте, поле и определенном расовом происхождении. Человеческие эмоции порождают типичную мимическую реакцию, связанную с деятельностью лицевых мышц. Работы П. Экмана с соавторами показали, что каждая базовая эмоция связана с конкретной мышечной реакцией, при этом лицо принимает конкретное выражение. Эмоциональная мимика не передается путем статичных или медленных сигналов, но они могут оказывать существенное влияние на наше субъективное восприятие конкретного эмоционального выражения. Так, выражение радости, грусти, удивления может в значительной мере модифицироваться в зависимости от того, какова форма лица, полное оно или худое, уплощенное или выступающее вперед, каков цвет кожи и возраст исполнителя.

Мимика человека имеет индивидуальные особенности, связанные с антропологическим строением лица. Некоторые исследователи полагают, что непроизвольные мимические движения имеют высокую генетическую обусловленность (Bracken, 1969). Это предположение подкрепляется данными близнецовых исследований, по которым мимические реакции монозиготных близнецов в идентичных ситуациях обнаруживают значительно большее сходство, нежели дизиготных близнецов. А. Летоваара показал, что тип мимики совпадал при показе картинок приятного и нейтрального содержания у 40,8% пар монозиготных близнецов, тогда как в дизиготных парах он был сходен только в 4,3 % случаев (Letovaara, 1938). К разряду непроизвольных движений, имеющих высокий генетический компонент, относится и "шейно-плечевой рефлекс", являющийся начальной стадией движения испуга. "Шейно-плечевой рефлекс" также относится к категории поведенческих универсалий. Это видоспецифическая человеческая реакция, прямые гомологии которой можно усмотреть в поведении приматов и многих других млекопитающих (отшатывание, отведение головы назад, отбегание у обезьян).

4.2. Мимика и ее роль в жизни человека

Мимика человека - один из наиболее развитых каналов невербальной коммуникации. В онтогенезе приматов прослеживается последовательное развитие мимики, что непосредственно связанно с дифференциацией мускулатуры лица (рис. 4.2). Мимика у высших приматов при общении на близком расстоянии играет, пожалуй, ведущую роль в передаче информации. Способность распознавать эмоции и адекватно на них реагировать локализована в правом полушарии мозга, тогда как левое ответственно за речь и обозначение объектов. Контроль за мимикой осваивается каждым человеком в процессе социализации. По всей вероятности, тенденция к контролю мимических выражений лица стала закладываться еще на стадии общих предков человека и африканских человекообразных обезьян. Описаны отдельные случаи, когда гориллы и шимпанзе закрывали рукой

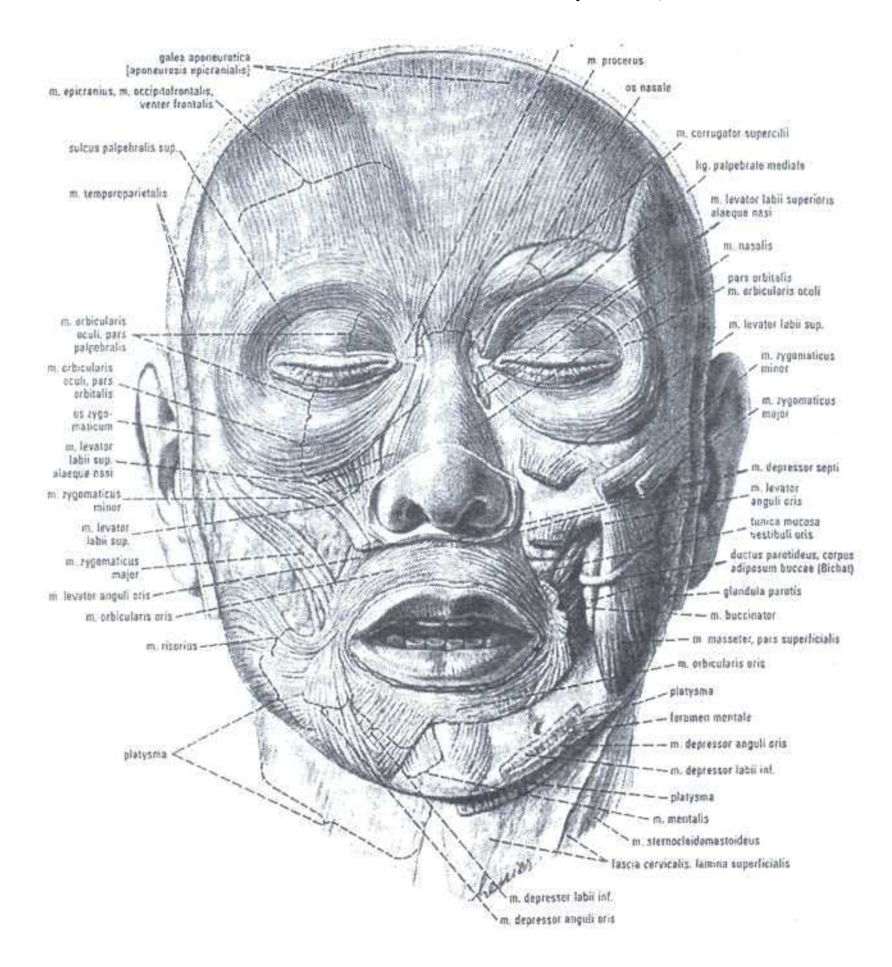


Рис. 4.2. Мимическая мускулатура лица человека.
Степень ее развития у человека намного превосходит таковую у обезьян.
Дано по (Sobotta, Becher, 1972)

нижнюю часть лица, чтобы не выдать своего эмоционального состояния партнерам и тем самым ввести их в заблуждение (Tanner, Byrne, 1993).

Способность контролировать мимику достигается каждым человеком в процессе социализации и в значительной мере индивидуальна. Маленькие дети стараются скрыть эмоции, закрывая рот (нижнюю часть лица) ладошкой (очень похоже на движение гориллы). А подростки, когда обманывают, часто обводят пальцами вокруг губ или прикрывают подбородок и губы (Пиз, 1992). У взрослых такие жесты почти не встречаются, свидетельство того, что тактика обмана окружающих путем контроля за выражением своего лица ими уже освоена окончательно.

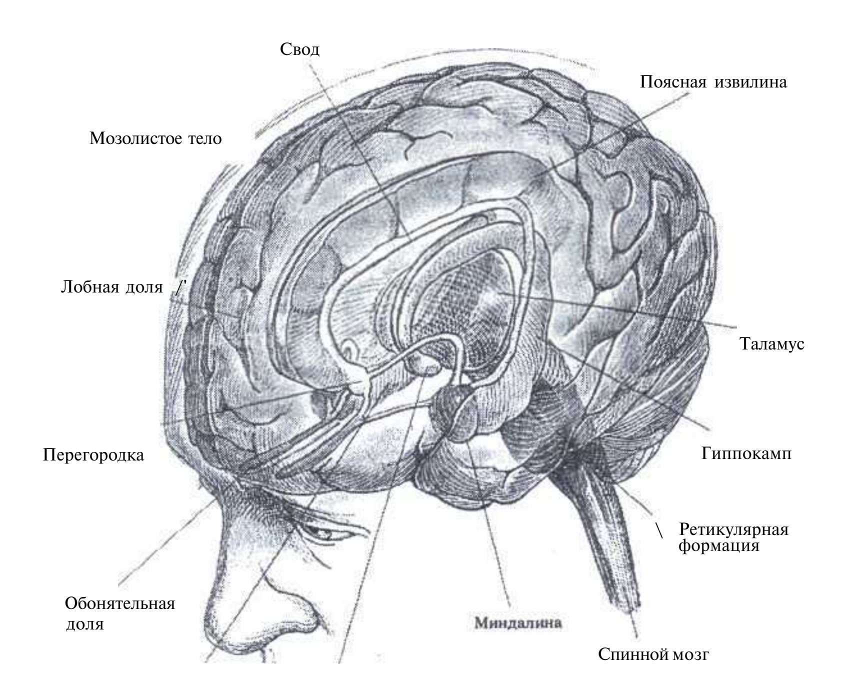


Рис. 4.3. Мимическая активность контролируется лимбической системой и корой головного мозга. Дано по (Блум и др., 1988)

Для успешного общения в коллективе необходимо, чтобы человек демонстрировал мимический комплекс, в который входили бы как элементы контролируемой, так и спонтанной мимики. Мимическая активность контролируется лимбической системой и корой головного мозга (рис. 4.3) (Блум и др., 1988). Подробнее об этом см. главу 10.

Насколько важным бывает адекватное сочетание контролируемых и некотролируемых мимических выражений, можно судить на следующем примере. Контроль за мимикой - эволюционно позднее явление, возможно, тесно сопряженное с развитием членораздельной речи. В случаях повреждения коры может наблюдаться потеря способности управлять собственным лицом. Спонтанные же проявления эмоций остаются при этом прежними. Напротив, при болезни Паркинсона поражается лимбическая система и наблюдается обратная картина: люди способны сознательно отражать на лице те или иные эмоции, но не могут спонтанно их продуцировать. Сопоставление этих двух типов нарушений указывает на ведущую роль спонтанных мимических реакций для обеспечения нормальной коммуникации между партнерами (для поддержания темпов дружественной беседы и близкого общения). Наблюдения Б. Пентланд и Т. Питкерн с соавторами

(Pentland et al., 1997) показали, что пациенты с болезнью Паркинсона испытывают сложности в самовыражении. Даже медицинский персонал, который с ними общается, воспринимает их как холодных, неконтактных, неинтеллектуальных и неприятных в общении.

Желание современного человека выглядеть молодо повлекло за собой целый бум в развитии косметические средств, массажных техник и косметической хирургии. В последние годы большую популярность приобрели иньекции ботакса (этот препарат представляет собой ботулиновый токсин - паралитический яд) в мягкие ткани лица. Этот безоперационный способ омолаживания лица дает выраженный омолаживающий эффект сроком около трех месяцев за счет парализации лицевой мускулатуры. В результате такой процедуры лицо выглядит гладким и даже глубокие морщины практически исчезают. Однако подобные процедуры имеют один явно негативный эффект с точки зрения этологов: они существенным образом ограничивают естественную мимическую коммуникацию человека. Одними из первых на этот, казалось бы, незначительный недостаток, обратили внимание некоторые голливудские режиссеры (в их числе М. Скорсезе и Б. Лурман). Они жалуются, что в настоящее время найти актрису, способную выразительно играть без слов становится все труднее, потому что кинозвезды практически поголовно пользуются инъекциями ботакса, который делает лицо молодым и красивым, но при этом превращает его в безжизненную маску.

Со времен Ч. Дарвина (1872) продолжает идти дискуссия об отражении эмоций в мимике человека и их значимости для межиндивидуальных взаимодействий. Основной вопрос, интересующий специалистов: до какой степени адекватно внешние мимические проявления дают информацию о внутреннем состоянии индивида, и какое эмоциональное состояние наблюдатели ассоциируют с конкретной мимической демонстрацией (Ekman, 1982; Russel, 1995).

В настоящее время достигнуто определенное согласие относительно универсальности мимических проявлений основных базовых эмоций (Eibl-Eibesfeldt, 1989; Ekman, 1982). Вместе с тем стало также очевидным, что мимические проявления эмоций поддаются сознательному контролю гораздо лучше, чем жестикуляция или движения тела. Это обстоятельство, по всей видимости, определило наличие существенных кросс-культурных различий в нормах проявления эмоций (правилах демонстрации). Культурно-специфические правила демонстрации могут усиливать или ослаблять базовые выражения эмоций. По этой причине одни культуры воспринимаются как более открытые и эмоциональные (например испанцы, южные итальянцы, грузины, армяне, арабы, украинцы), другие - как малоэмоциональные (например исландцы, шведы, норвежцы, японцы, североамериканские индейцы).

В заключение этого раздела хотелось бы подчеркнуть следующее. Важным этапом в эволюции человека несомненно следует считать формирование механизмов контроля эмоций на уровне коры больших полушарий, благодаря чему

люди получили возможность обманывать окружающих относительно своих намерений и скрывать истинные чувства, однако в повседневной жизни мы постоянно сталкиваемся с доказательством того, что спонтанное выражение эмоций остается не просто значимым коммуникативным сигналом человека, но может иметь решающее значение для социального взаимодействия. Информация, содержащаяся в этом невербальном сигнале, столь значима, что во многих случаях вербальный канал оказывается бессильным изменить или скорректировать представление о данном собеседнике.

4.3. Спонтанная и контролируемая мимика

Итак, мимические выражения могут быть спонтанными и контролируемыми. В первом случае мимика является отражением эмоций, и, по мнению большинства этологов, многие спонтанные мимические выражения одинаковы для всех людей, независимо от культурной принадлежности. Напомним, что идею универсальности мимических эмоциональных выражений выдвинул Ч. Дарвин в 1872 г. Он предложил рассматривать их как биологически детерминированные сигналы, сформировавшиеся в результате эволюции.

Правда, нужно также помнить, что в своей книге, посвященной анализу эмоций, Ч. Дарвин обращает внимание на тот факт, что лишь немногие **эмблемы** (однозначно понимаемые выражения, имеющие прямой вербальный аналог) универсальны, тогда как большая их часть культурно-специфичны.

Работы П. Экмана сыграли ведущую роль в разрешении спора между сторонниками мимических универсалий и их оппонентами. В одном из экспериментов испытуемым студентам американского и японского колледжей демонстрировали фильмы, вызывающие стресс. Часть времени испытуемые смотрели фильм в одиночку, часть - во время беседы с ассистентом экспериментатора, принадлежавшего к одной культуре с данным студентом. Мимика испытуемого в течение всего этого времени фиксировалась на видеопленку. Оказалось, что мимика американских и японских студентов-испытуемых, просматривающих фильм в одиночку, была практически идентичной. Напротив, в присутствии ассистента, как и ожидалось, в соответствии с правилами демонстрации, предписанными каждой культурой, мимические выражения американцев и японцев имели слабое сходство. Японские студенты сильнее маскировали выражение неприятных эмоций (например отвращение) улыбкой, и делали это заметно чаще, чем американцы. Этот эксперимент наглядно показал, что существует универсальное сходство в проявлении спонтанных эмоций, однако представители разных культур отличаются по степени контроля собственных мимических выражений (Ekman, Friesen, 1975, p.24). Последнее зависит от того, как конкретная культура предписывает вести себя на людях.

В другой серии экспериментов американцам, чилийцам, аргентинцам, бразильцам и японцам демонстрировали фотографии с ярко выраженными контрастными мимическими выражениями лица. Во всех случаях испытуемые были способны правильно истолковать эмоцию, стоящую за конкретной фотографией (гнев, испуг, отвращение, радость и пр.). Модифицированный эксперимент того же плана провели также с представителями одного из племен Юго-Восточного Высокогорья Новой Гвинеи (Ekman, Friesen, 1971). Ввиду того, что папуасы не имели опыта участия в психологических тестах, процесс эксперимента был несколько модифицирован: испытуемому предъявлялись три фотографии с разными эмоциональными выражениями, а переводчик в это время читал историю с выраженным эмоциональным контекстом. Папуасы должны были выбирать адекватные сюжету фотографии. Жители Новой Гвинеи испытывали лишь трудности с различиями между мимикой испуга и удивления. Последнее не столь удивительно, если вспомнить, что некоторые исследователи предлагают рассматривать эти эмоции как синонимы. Уже Ч. Дарвин в свое время отмечал, что удивление может перерасти в страх.

Почти сто лет спустя другой исследователь, Томкинс, показал, что стимулы, вызывающие эмоции интереса, страха и ужаса, могут быть сущностно сходными и различаться лишь по своей модальности. Стимул умеренной интенсивности вызывает интерес, а стимул максимальной силы - ужас (Tomkins, 1962). Если пронаблюдать за реакцией ребенка на незнакомый звук, то можно заметить, что звук умеренной силы пробуждает у него интерес, а тот же звук большей интенсивности, предъявленный впервые, вызывает у ребенка испуг и даже ужас. Эмоция, несущая в себе компоненты интереса и страха, обнаруживается у младенцев очень рано - уже через несколько часов после появления на свет (Bower, 1974).

Противники теории универсальности мимических выражений постоянно пытаются опровергнуть эти наблюдения, настаивая на том, что эмоции являются социальными конструктами. В одном из вариантов такой критики речь идет о том, что универсальными являются только отдельные компоненты мимического выражения, а не все выражение. Это противоречит данным о связи между мышечной базой и выражениями лица.

Существуют, однако, культурные различия в восприятии силы эмоции (Ekman, Keltner, 1997, p.33). Японцы склонны воспринимать мимические выражения как менее интенсивные по сравнению с американцами, независимо от типа самой эмоции и того, кто демонстрирует эмоцию - японец или американец, мужчина или женщина.

Помимо наличия универсального и культурного компонента мимика содержит и индивидуальный компонент. В пределах одной культуры степень мимической выразительности может варьировать. Способность контролировать мимику достигается каждым человеком в процессе социализации и в значительной мере основана на личном опыте. Подтверждением этого тезиса служат дан-

ные о том, что сходство произвольных мимических движений в парах близнецов (монозиготных и дизиготных) практически отсутствует (Равич-Щербо и др., 1999).

Можно выделить несколько фаз процесса освоения контроля за собственной мимикой. Дети в возрасте 1-3 лет еще не осознают потребности в контроле за собственным лицом. Маленькие дети (4-5 лет) стараются скрыть эмоции, закрывая рот (нижнюю часть лица) ладошкой и, следовательно, неосознанно начинают осваивать азы мимического поведения. Подростки часто прикрывают подбородок и губы, когда говорят неправду (Пиз, 1992), все же они способны уже достаточно хорошо владеть собственной мимикой. У взрослых сознательный контроль за выражением лица уже освоен, и подобные движения практически не встречаются. Взрослые могут "надевать" налицо необходимую маску, скрывая под нею свои настоящие чувства. Разумеется, в большинстве случаев контролируемая мимика перемежается с неконтролируемой, и в реальном социальном общении мы сталкиваемся с потребностью соблюдать некоторый паритет между сознательными и бессознательными мимическими демонстрациями. По всей видимости, формирование потребности в контроле за выражением лица у человека было тесно связано с эволюцией самосознания.

Степень контроля за невербальным поведением может являться также культурно-специфичным показателем. К числу культур, жестко регламентирующих внешнее выражение чувств, относится, прежде всего, японская культура (Пронников, Ладанов, 1985). Хотя детей с детства обучают скрывать свои чувства и отрицательные эмоции во всех проявлениях, упор, главным образом, делается на мимику. Японцы мастерски владеют своим лицом, а вот руки порой выдают их истинное состояние. В одном из своих рассказов под названием "Носовой платок" Р. Акутагава повествует о женщине, потерявшей сына и пришедшей сообщить об этом его университетскому профессору (Акутагава, 2000). Лицо женщины излучало спокойствие и на нем играла слабая улыбка, лишь руки женщины, отчаянно комкавшие носовой платок, свидетельствовали о ее невыносимом страдании.

Арабская культура и культуры Средиземноморья (итальянская, испанская) характеризуются исключительной выразительностью мимики. В этих культурах не принято скрывать свои чувства. Люди могут громко смеяться или плакать в общественных местах, и это никому не покажется неприличным.

Следует помнить, что **культуры могут различаться по силе проявления эмоций и по порогу восприятия эмоциональных сигналов, но тип эмоций и их внешнее невербальное проявление универсальны. Универсальна также и человеческая способность идентифицировать базовые эмоции. Эти данные указывают на фундаментальную значимость невербальной коммуникации в жизни человека, а также на недавнее общее эволюционное прошлое человечества.**

В пределах культуры контроль за собственной мимикой варьирует от индивидуума к индивидууму. Умение контролировать свое лицо может носить профессиональный характер. Истинным актерам важно как можно более точно воспроизводить требующиеся в рамках роли эмоции. Поддерживать лицо в абсолютно бесстрастном состоянии еще более сложно.

Этологи, наблюдая за людьми, играющими в казино, обратили внимание на то обстоятельство, что успех карточных игроков во многом зависит от умения скрывать свои чувства, т.е. в первую очередь от контроля за мимикой. Выигрывает тот, кто способен лучше скрывать собственное настроение (обмануть противника) и одновременно улавливать мельчайшие мимические изменения на лицах противников (т.е. прочесть по мельчайшим деталям поведения истинные эмоции партнера). Обнаружено, что когда у опытного игрока карты хорошие, то он делает серию быстрых движений глазами в сторону, а когда карты плохие - несколько дольше останавливает на них взгляд. Такое лицо Д. Моррис называет "покерным" (Моррис, 2001). Данный профессиональный навык, впрочем, оказывает влияние на поведение человека и в обыденной жизни. Лица покерных игроков высшего класса остаются бесстрастными в ситуациях высшей радости, триумфа, или скорби.

4.4. Способность к мимическому подражанию - врожденная характеристика человека

Человек обладает врожденной способностью воспринимать настроение окружающих (индукция настроения). Она, по всей видимости, связана с наличием врожденных разрешающих механизмов, реагирующих на ключевые стимулы, которыми служат соответствующие мимические выражения лица воспитателя. Исследования ряда авторов показали, что новорожденные дети уже через 19-36 часов после появления на свет способны имитировать движения бровями и ртом (открывать его и закрывать, высовывать язык, вытягивать губы трубочкой) в ответ на соответствующие действия экспериментаторов (рис. 4.4.) (Meltzoff, Moore, 1977; Field et al., 1982). Аналогичной способностью к имитации выражений лица обладают младенцы в возрасте 72 часов (Burd, Milewski, 1981). В возрасте 2-3 недель эта способность заметна еще более отчетливо (рис. 4.5.) (Meltzoff, Moore, 1977, 1983). По мнению авторов, новорожненные были способны подражать выражениям удивления, огорчения, веселья (улыбка). Важно отметить, что они имитировали только движущиеся модели поведения: если младенцам просто демонстрировали высунутый язык, они затруднялись воспроизвести данное действие, однако если экспериментатор двигал языком, младенцы делали то же самое (Vinter, 1985). Есть все основания говорить о наличии видоспецифической запрограммированной реакции, требующей наличия у человека структур, аналогичных врож-



Рис. 4.4. Имитация мимики воспитателя у новорожденных. Дано по (Field et al., 1982)



Рис. 4.5. Имитация мимики воспитателя у двух-трехнедельного ребенка. Дано по (Meltzoff, Moore, 1977)

денному разрешающему механизму животных (Eibl-Eibesfeldt, 1989, p.55). Тот факт, что новорожденные способны воспроизводить различные выражения мимики, говорит о наличии у человека дифференцированных врожденных способностей этого рода.

Таким образом, этологические исследования показывают, что младенцы способны реагировать на мимические движения взрослого, копируя действия последнего. Имитация мимики происходит спонтанно, для этого не требуется какой-либо предварительный опыт.

4.5. Спонтанная имитация мимики собеседника

Взрослый человек обладает способностью избирательно эмоционально реагировать на различные мимические выражения собеседника (Dimberg, 1997). Ответные выражения лица возникают автоматически и контролируются головным мозгом. Исследования электромиографической реакции лицевых мышц в ответ на предъявляемые стимулы в виде лиц с выражениями гнева и радости показали,

что испытуемые демонстрируют различные ответные физиологические реакции. В ответ на радостное лицо испытуемые демонстрировали повышенную активность в области скуловых мышц. А выражение гнева у предъявляемых лиц-стимулов приводило к повышенной активности сокращающих мышц лица у испытуемых (Dimberg, 1997).

В степени выраженности эмоционального ответа наблюдаются достоверные половые различия. Женская мимика в целом более выразительна по сравнению с мужской. Есть основания полагать, что женщины демонстрируют более сильный эмоциональный отклик на эмоциональные сигналы партнеров в силу более развитой эмпатической способности. В экспериментах У. Димберга реакция женщин на радостные и гневные лица-стимулы была значительно более интенсивной, чем у мужчин.

Способность человека воспринимать и подражать эмоциональным мимическим реакциям окружающих широко используется в группах по психотренингу. Доказано, что, умело контролируя свою мимику, человек может значительно улучшить свои отношения с окружающими, добиться больших успехов в работе и получить большее удовлетворение от собственной жизни. Иностранцы, впервые попавшие в современную Россию, ощущают дискомфорт на улицах Москвы и часто жалуются на подозрительное и неприязненное к ним отношение. При ближайшем рассмотрении оказывается, что дело вовсе не в том, что кто-либо из местных жителей грубо обошелся с приезжим. Вспомним, ведь мы привыкли вышагивать по городу с напряженным, тревожным и часто хмурым выражением лица, и именно эта депрессивная мимика и повергает иностранцев в уныние. Напротив, русские, побывавшие в Соединенных Штатах, хорошо знают, что американцы всегда появляются в общественных местах с неизменной улыбкой на лице. Такая культурная традиция - одно из следствий практического применения знаний о языке человеческого тела. Это вовсе не означает, что у американцев нет никаких проблем, однако улыбка на лице поднимает настроение самому человеку и окружающим, и жизнь представляется в более радужном свете. Когда в общественном месте находится много людей с хмурыми, напряженными лицами, атмосфера недоверия и тревоги может возникнуть сама собой, без всяких объективных причин. А в условиях реально существующего конфликта спокойные улыбчивые лица противников могут сделать больше для разрядки напряженности, чем убедительные слова и обещания.

4.6. Распространенные мимические выражения лица и их функциональная нагрузка

Внешнее проявление эмоций осуществляется посредством специфических выразительных движений, являющихся результатом мышечной активности (см.

рис. 4.2). Хотя эмоции и представляют собой субъективные переживания, исследования показывают, что их можно классифицировать и объединить в такие основные категории, как гнев (злость), страх, грусть, радость, удивление, отвращение (рис. 4.6) (подробнее см. гл. 10). Эти категории внешне проявляются сходным образом у людей из разных культур. Эмоции окружающих воздействуют на лю-

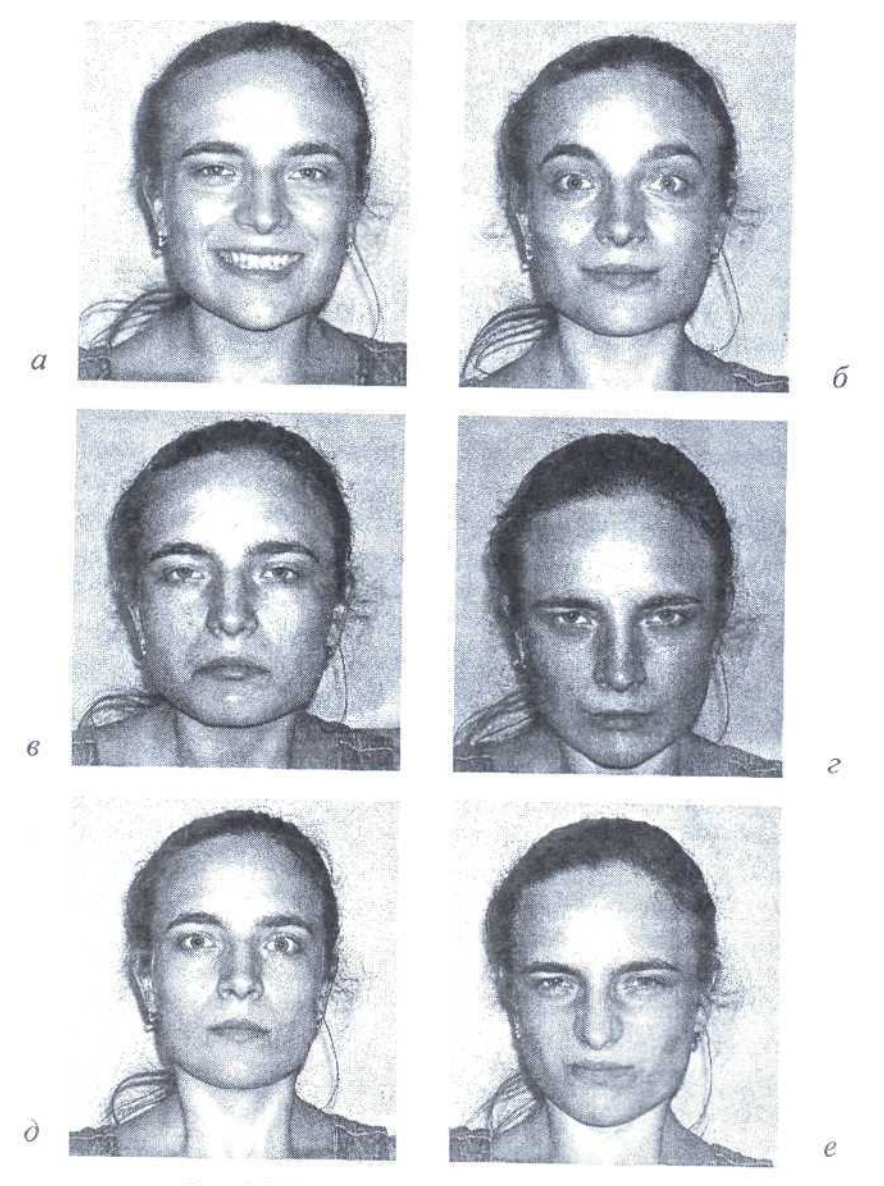


Рис. 4.6. Первичные (базовые) эмоции человека

а – радость, *б* – удивление, *в* – грусть, *г* – гнев, *д* – испуг, *е* – отвращение (фото М.Л. Бутовской)

дей, заражают их. Выше уже говорилось о том, что улыбка собеседника вызывает неконтролируемую ответную улыбку, а выражение злости - настороженность и защитную реакцию.

Рассмотрим отдельные мимические выражения и их смысловую нагрузку. Как мы убедимся ниже, мимика представителей разных культур во многом сходна, хотя степень ее проявления на лице может видоизменяться культурой.

Размеры зрачков. Глаза играют важную роль в общении людей. Не каждый, однако, знает, что причина тому - размеры зрачков собеседника в момент общения. Расширенные зрачки (признак возбуждения) воспринимаются большинством людей как привлекательный признак. Человек с расширенными зрачками оценивается окружающими как приветливый, эмоциональный, отзывчивый, доброжелательный. Суженные зрачки, напротив, вызывают неприязнь (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Тот же человек, но с суженными зрачками, описывается другими как холодный, отстраненный, неконтактный, эгоистичный. По зрачкам можно распознать взгляд влюбленного человека. Наблюдения свидетельствуют, что при взгляде на того, кого человек любит, у него рефлекторно расширяются зрачки. Причем расширенные зрачки вызывают ответное возбуждение у партнера.

Анализируя этот показатель, нужно, однако, иметь в виду, что размеры зрачка могут зависеть от целого ряда внешних факторов, таких, как общая освещенность места, в котором находится человек, положение его головы относительно источника света. При ярком свете зрачки будут суженными, а в полутемном помещении - расширенными. Размеры зрачков зависят и от остроты зрения данного индивидуума. У лиц, страдающих близорукостью, не носящих очки, зрачки расширены, а у дальнозорких - сужены. Выводы относительно изменения эмоционального состояния и сравнительные сопоставления можно проводить только с учетом данных параметров.

Поскольку в возбужденном состоянии зрачки у человека расширены, по этому признаку можно судить о внутреннем состоянии испытуемого. Именно этот параметр был использован в качестве индикатора возбуждения в экспериментах, оценивающих тендерные различия в реакции на сексуальные сцены. Вопреки расхожим представлениям оказалось, что наблюдение сцен сексуального поведения влечет за собой расширение зрачков не только у мужчин, но и у женщин. Если просмотр порнофильмов вызывал у мужчин троекратное расширение зрачков, то у женщин эффект был выражен еще сильнее.

Частота и длительность взгляда. О значении взгляда в жизни приматов хорошо известно любому этологу (Chance, 1976; Chance, Larsen, 1976). В человеческих обществах взгляд также выполняет важную коммуникативную функцию. Частота и характер взгляда (его длительность и угол направленности) может указывать на характер отношения к данному партнеру (Пиз, 1992).

В пределах нашей культуры взгляд, обращенный на другого человека, может быть направлен на разные области лица и тела и в зависимости от этого несет

различную информацию о характере общения. Так, **деловой взгляд** концентрируется на области лба и глаз собеседника и создает серьезную атмосферу. **Социальный взгляд** сосредотачивается на уровне глаз и рта собеседника. Такой взгляд располагает к дружелюбному общению. **Интимный взгляд** распространяется от уровня глаз вниз на другие части тела собеседника (при тесном контакте - от глаз до груди, при общении на расстоянии - от глаз до уровня промежности). Интимный взгляд применяют мужчины и женщины, и назначение его - установление отношений с потенциальным сексуальным партнером. У мужчин интимный взгляд более выражен и точнее распознается женщинами, нежели наоборот. Использование делового взгляда при ухаживании часто служит причиной отчуждения.

Прямой пристальный взгляд (взгляд в упор) означает угрозу, предупреждение или вызов. Эта демонстрация широко распространена в животном мире. Обычно пристальный взгляд направляет доминант в сторону подчиненных в случае нарушения ими правил этикета, или на незнакомца, осмелившегося вторгнуться на чужую территорию. В таком контексте он служит сигналом угрозы. Пристальный взгляд-угроза у обезьян часто сопровождается другими компонентами мимики - поднятыми бровями, движением кожи на лбу, жевательными движениями, оскалом (рис. 4.7, 4.8). Подчиненные, как правило, избегают прямо смотреть на высокоранговых членов группы, их взгляд быстрый, скользящий, в полоборота. Сигнал понятен и на межвидовом уровне (хозяева собак хорошо знают, что смотреть в глаза питомцам не следует. Это либо вызывает у них фрустрирацию, либо агрессию). В человеческом обществе прямой взгляд в сочетании с напряженным лицом часто воспринимается угрожающе. Такую мимику понимают представители всех культур. Распознать такой враждебный взгляд легко по суженным зрачкам.

Пристальный взгляд часто сочетается с поднятыми бровями и максимально поднятыми верхними веками (создается впечатление, что глаза вытаращены) и в этом контексте однозначно читается как взгляд-угроза во многих культурах (в европейских культурах, у балийцев, у янамами Венесуэлы, маори Новой Зеландии и др.). Оскаленные, с вытаращенными глазами маски, при-



Рис. 4.7. Пристальный взгляд – угроза в сочетании с поднятыми бровями и жевательными движениями, перемежающимися оскалом у самца павиана гамадрила (фото М.Л. Бутовской)



Рис. 4.8. Мимика угрозы у самца павиана гамадрила: глаза прикрыты, кожа лба оттянута назад, оскал, переходящий в зевание. Эта комбинация угрожающих элементов мимики представляет более выраженную фазу угрозы, чем пристальный взгляд и жевание. На фото показана защитная угроза: взрослый хозяин гарема демонстрирует покровительство и готовность вступить в активное столкновение с лидером другого гарема в защиту своего детеныша (фото М.Л. Бутовской)

званные устрашать окружающих, широко распространены в Индии, Китае, Таиланде и многих других странах (рис. 4.9, 4.10).

Пристальный взгляд может также быть проявлением любви и привязанности (партнеры смотрят друг на друга более 2/3 времени общения). Однако в этом случае его трудно спутать с угрозой, поскольку другие компоненты мимики резко



Рис. 4.9. Устрашающая мимика – типичный компонент ритуальных масок, призванных отпугивать и устрашать злых духов у разных народов мира. Ритуальная маска из Индии (фото М.Л. Бутовской)

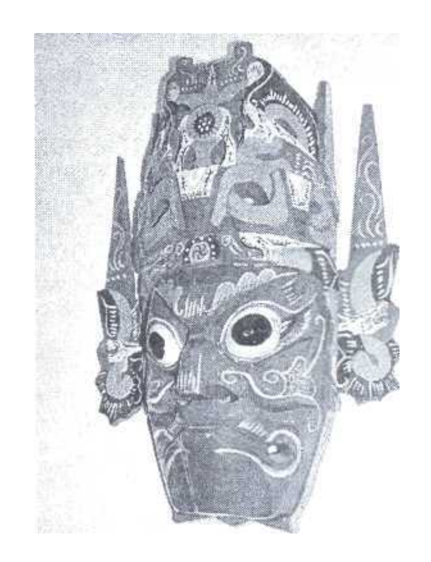


Рис. 4.10. Мимика угрозы. Ритуальная маска из Китая (фото М.Л. Бутовской)

отличаются. Так, зрачки обычно бывают расширены, на лице улыбка, в углах глаз появляются морщинки, уголки рта подняты.

Согласно этологическим наблюдениям, если при общении человек смотрит на партнера менее 1/3 времени, то это может быть признаком того, что он что-то недоговаривает, пытается скрыть что-либо или что он слишком робок по натуре (последнее легко установить даже при незначительном знакомстве). Люди, несомненно, используют и распознают такие знаки в своей повседневной жизни, они способны оценивать и качество отношений между окружающими по этому критерию. Репортеры первые уловили и зафиксировали признаки нарастающего разлада в отношениях принца Чарльза и принцессы Дианы, продемонстрировав на фотографиях, что они не только избегают взаимных прикосновений во время появления на публике, но даже не глядят друг другу в глаза при общении.

Частота взглядов. Этот признак является важнейшим универсальным индикатором социального статуса. Показано, что частота взглядов, направленных на более вышестоящего индивида, много выше, чем частота взглядов, полученных подчиненным от доминанта. Взгляды эти имеют меньшую продолжительность, и их трудно спутать с пристальными взглядами-угрозами даже неопытному наблюдателю. По частоте взглядов описывают **"структуру внимания".** Термин предложен М.Р. Чансом и был впервые применен для описания социальной структуры у обезьян (Chance, 1976). Структура внимания описывает иерархические взаимоотношения между членами группы порой точнее, чем частота и направленность агонистических контактов. Этот показатель имеет однозначную трактовку применительно ко многим социальным видам животных, включая человека (Chance, Larsen, 1976). Он особенно эффективен для описания структуры социальных связей в детских коллективах (Butovskaya, Kozintsev, 1999b). По тому, кто из детей чаще всего оказывается в центре внимания, на кого устремлены взгляды большинства, кому пытаются подражать и копировать, можно вычислить лидера и подчиненных в различных культурах (у русских, калмыков, немцев и бушменов) (Hold, 1980; Hold-Cavell, 1985; Butovskaya, Kozintsev 1999a,b).

Мигание одним и двумя глазами. Это действие является важным невербальным сигналом во многих культурах, в частности в русской. Люди подмигивают друг другу, чтобы достичь определенной договоренности или чтобы показать, что они поняли друг друга, когда рядом присутствует кто-то еще. Женщина может подмигивать мужчине, заигрывая с последним. В Америке подмигивание двумя глазами означает согласие и одобрение (в том же контексте могут мигать двумя глазами и русские). Однако во многих азиатских культурах подмигивание часто воспринимается как оскорбление, и если вы подмигнете в ходе разговора, собеседник может серьезно на вас обидеться (Ситарам, Когделл, 1992).

Высунутый язык. Часто используется для высмеивания других. Поэтому этологи считают, что этот элемент поведения является демонстрацией неприязненного отношения к получателю сигнала и содержит в себе компонент агрессив-



а



б

Рис. 4.11. Элементы ритуального приветственного танца "хака" у маори Новой Зеландии
а – агрессивно оскаленный рот и вытаращенные глаза; *б* – высунутый язык. Танец должен был внушать страх и ужас каждому, кто видел его впервые. Высунутый язык служит также составляющей ритуала приветствия у тибетцев, однако в этом случае агрессивная составляющая практически отсутствует

ности. У воинов маори максимально высунутый язык, касающийся подбородка, служит вызовом, сигналом открытой агрессии (рис. 4.11а, *б)*. В нашей культуре дети часто высовывают язык, пытаясь противоречить родителям, и таким образом демонстрируют свой протест. На картине "Христос, несущий крест на Голгофу", приписываемой кисти Л. Кранаха (музей живописи г. Гента), художник изображает одного из участников ритуального осмеяния Христа с высунутым языком и раздутыми щеками, что должно символизировать неприязнь, агрессию и отторжение. Оскаленные зубы и высунутый язык - типичные устрашающие элементы строений, мебели и ритуальных масок во многих культурах мира (рис. 4.12а, *б)*.

Вместе с тем высунутый язык может служить составляющей ритуала приветствия (например у жителей Тибета). Тот же элемент, но в несколько другом исполнении - частые легкие движения языка, в комплексе с косыми взглядами подсознательно применяется женщинами и мужчинами самых разных культур (европейских и традиционных - янамами, бушменов, айпо Новой Гвинеи и др.) для установления интимных контактов с представителями противоположного пола.



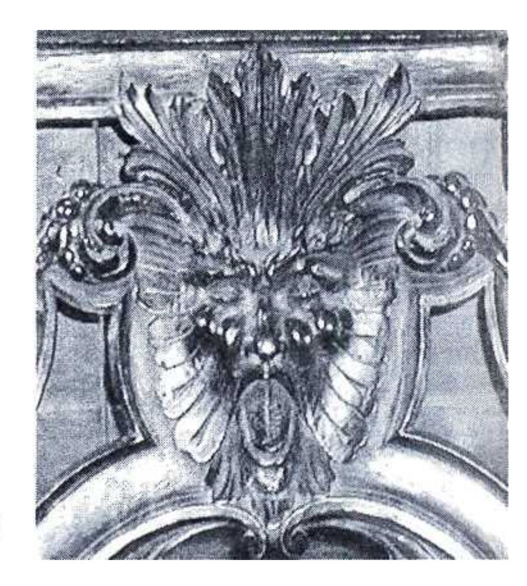


Рис. 4.12. Оскаленные зубы и высунутый язык часто использовались как устрашающий элемент в ритуальных масках и как элементы декора старинной мебели *а* – ритуальная маска из Таиланда (фото М.Л. Бутовской); *б* – фрагмент деревянного резного кресла (сер. XIX в., Германия) (фото Т.С. Балуевой)

Оскал. Обнаженные зубы (сомкнутые и открытые) часто встречаются в мимике разных народов. Выражение это понятно всем и несет откровенно агрессивный характер. Мимика оскала непроизвольна, человек, демонстрирующий ее, часто не осознает своих действий. Вместе с тем подобная мимика используется (и использовалась ранее) в скульптурах и мелкой пластике у разных народов для отпугивания и устрашения злых духов и разного рода опасностей (ритуальные маски из Нигерии, Китая, Индии; амулеты из Японии и Кореи, каменные и глиняные статуэтки из Мексики, Перу и Боливии) (см. рис. 4.10) (Eibl-Eibesferdt, Sutterlin, 1992).

Квадратный рот. Признаком гнева может служить открытый рот с опущенными вниз углами. При этой мимике хорошо видны верхние и нижние зубы. Иногда это выражение подчеркивается с помощью засунутых в рот пальцев, растягивающих губы и еще сильнее сдвигающих углы рта вперед и вниз. Квадратный рот наблюдался нами у детей 6-7 лет (русских и калмыков) в ситуациях агрессивного противостояния. Эта мимика также могла сопровождаться высунутым языком. Напряженное в целом лице свидетельствовало о высоком уровне отрицательного эмоционального возбуждения - гнева и ярости. Этот элемент прослеживается в онтогенезе очень рано и, очевидно, является гомологичной про-

изводной оскала у приматов и других млекопитающих. Квадратный рот представляет собой одно из спонтанных мимических выражений, наблюдаемых у людей разных культур и разных эпох. Его можно наблюдать у конфликтующих друг с другом людей разных европейских культур. Яномами Венесуэлы и жители Тробрианских островов применяют эту мимику в совершенно аналогичном контексте - когда хотят кого-то передразнить или высмеять в агрессивной манере.

В средневековой живописи именно это выражение является ведущим в контексте агрессивного высмеивания (осмеяния) и может также сопровождаться высовыванием языка. Примером служит картина И. Брау "Осмеяние Христа" (рис. 4.13) (Eibl-Eibesfeldt, 1989), а также фигуры на фасадах домов, прежде всего соборов в Англии, Германии, Франции, Чехии (рис. 4.14).

Плотно сжатые губы. Плотно сжатые губы с опущенными углами рта свидетельствуют об отрицательных эмоциях, напряженном состоянии, обиде. Такая мимика рта часто сопровождает жесты угрозы, агрессивные действия. В сочетании со сведенными к переносице и нахмуренными бровями она создает угрожающее лицо. Нахмуренные брови представляют собой инстинктивную реакцию, направленную на защиту глаз от удара, а плотно сжатые губы отражают напряжение и негативные эмоции. Выражение универсально, его адекватно воспринимают представители самых разных культур.

Сморщенный нос. Большой интерес представляет собой мимика сморщенного носа. При ощущении неприятного запаха две лицевые мышцы, носовая (m. nasalis) и мышца, поднимающая верхнюю губу (т. levator labii superioris alaeque



Рис. 4.13. Деталь картины "Осмеяние Христа" И. Брау. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)



Рис. 4.14. Квадратный рот и высунутый язык часто присутствуют у фигур, украшающих фасады домов и средневековые соборы Европы. Фрагмент водостока собора св. Витта, Прага, Чехия (фото М.Л. Бутовской)

nasi), рефлекторно сокращаются, сужая носовой проход. Такая реакция позволяет защитить организм от потенциально вредных химических веществ. Наморщенный нос часто сопровождается легким отдергиванием головы назад и опусканием век. Примененный в социальном контексте, этот элемент мимики может выражать отвращение к собеседнику или человеку, о котором идет разговор. В сочетании с нахмуренными бровями и "квадратным ртом" (зубы сомкнуты и обнажены, губы образуют квадрат) наморщенный нос формирует типичное выражение отвращения. Такое выражение является одной из человеческих невербальных универсалий и сигналом неприкрытой агрессии (Schiefenhovel, 1997). Часто, однако, в сочетании с другими элементами мимики слегка наморщенный нос можно наблюдать у женщин в момент флирта. Это происходит тогда, когда чувства исполнителя носят амбивалентный характер. Мотивация к контакту и интерес, выраженные улыбкой и прямым интимным взглядом, чередуются с мотивацией легкого избегания (опасения). Выглядит это следующим образом: голова быстро отдергивается назад, взгляд отводится в сторону, а нос сморщивается.

Демонстрация бороды. И. Айбл-Айбесфельдт обращает внимание на еще один мимический сигнал - демонстрацию бороды (Eibl-Eibesfeldt, 1989, p.482). Это действие может принимать разные формы. У мидлпа, жителей Новой Гвинеи, в ситуациях угрозы мужчины хватают себя за бороду и руками разделяют ее на две части. В традиционной немецкой культуре подталкивание бороды с внутренней стороны рукой по направлению к объекту являлось проявлением надменности, самонадеянности и угрозы. В нашей культуре можно наблюдать как мужчины в ситуациях раздражения (и скрытой угрозы) теребят бороду или тоже подталкивают ее вперед. Такая демонстрация часто сопровождается элементами агрессивной мимики - открытым ртом или высунутым языком, широко открытыми глазами. Бородатые фигурки, фиксирующие бороду руками, часто присутствуют на вратах или фасадах готических и романских соборов (Германия, Испания, Чехия) (рис. 4.15). Аналогичные действия отражены на мужских фигурках с Берега



Рис. 4.15. Бородатые фигурки, фиксирующие бороду руками, часто присутствуют на воротах и фасадах готических и романских соборов. Демонстрация бороды, сочетающаяся с оскаленными зубами. Резьба по дереву, готический собор из города Родриго, Испания. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)



Рис. 4.16. Деревянные фигурки из Кот д'Ивуар, Африка. Они были призваны устрашать и отпугивать злых духов. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)

Слоновой Кости (Африка) (рис. 4.16). Назначение фигурок - устрашение, отпугивание злых духов, чертей или ведьм (Eibl-Eibesferdt, Sutterlin, 1992). Наличие сходного сигнала в разных культурах и в разные эпохи, его применение в скульптуре, мелкой пластике, архитектуре и живописи - говорит о высокой значимости и широком распространении данного элемента в древности. В высшей мере вероятно, что наши далекие предки широко практиковали его как сигнал угрозы, и он был понятен всем - как представителям своего племени, так и чужакам.

4.7. Контакт глазами: тендерные и кросс-культурные различия

Контакт глазами особенно важен для инициации социальных отношений, он является социальным релизером, если использовать этологическую терминологию. Это поведение имеет тендерные различия и более значимо для женщин. Как показывают наблюдения, мужчины редко решаются завязать общение с женщинами, если этому не предшествует взгляд с их стороны. Такой взгляд может принимать форму прямого открытого контакта глазами, или застенчивого взгляда. В последнем случае контакт длится около секунды, затем быстро перемещается в сторону (это действие сопровождается легкой улыбкой и легким румянцем, часто при этом женщина вновь искоса смотрит на данного партнера).

От того, насколько умело человек использует свой взгляд, значительно зависит его социальный успех. Опыты показывают, что с помощью взгляда можно улучшить отношения с другими людьми. Для этого при общении необходимо встречаться взглядом с данным человеком не менее 60-70% времени. Рекомендации подобного рода применимы, однако, далеко не во всех случаях. Большие сложности возникают, когда в контакт вступают представители далеких друг от друга культур.

Значительные межкультурные различия, касающиеся роли взгляда в социальном общении и его выразительности, прослеживаются между низкоконтактными

и высококонтактными культурами (Холл, 1997). Южные европеоиды характеризуются, к примеру, высокой частотой и обычно большей длительностью взгляда по сравнению с северными европеоидами. В результате такое естественное, с точки зрения итальянцев или испанцев, поведение, как прямой взгляд в глаза собеседнику или просто открытое рассматривание окружающих, при контакте с англичанами или северными немцами часто расценивается как открытое оскорбление и вызывает бурное негодование. Правда, в ряде случаев у северных европеоидов (шведы, датчане) при низкой частоте взгляда его продолжительность может быть очень высокой.

Недопонимание, связанное с разными представлениями о допустимости взгляда, распространено и при общении между представителями высококонтактных культур. Взгляд, например, играет исключительно значимую роль в жизни русских и японцев. Однако для русских говорящим является именно выразительный взгляд как таковой, тогда как для японцев основная нагрузка приходится на избегание взгляда. Японский этикет запрещает при общении смотреть в глаза собеседнику (Пронников, Ладанов, 1985). Женщины не смотрят в глаза мужчинам, и наоборот. Японские лекторы смотрят не на аудиторию, а куда-то в сторону. Подчиненный, получающий выговор от начальника, опускает глаза в пол и улыбается. При общении японцы, как правило, направляют взгляд в область шеи, что вызывает у европейцев чувство отсутствия контакта с собеседником. В свою очередь, контакт глазами со стороны европейцев в направлении собеседника почти непереносим японцами (Bornlund, 1975).

По характеру контакта глазами различия наблюдаются даже между американской и английской культурами (Холл, 1997). Американцы смотрят в глаза собеседнику только чтобы убедиться, что тот их слушает. В аналогичных целях англичане смотрят в лицо собеседнику, периодически моргая. В России пристальный взгляд в сторону говорящего - признак хорошего тона и воспитания. Однако русские смотрят на партнера более длительно и прямо, чем англичане, поэтому, попадая в Англию и следуя традициям родной культуры, они рискуют попасть в неловкое положение. Впрочем, прямой длительный взгляд типичен для датчан и шведов, и по этому показателю они иногда даже превосходят русских.

В культуре народов Дальнего Востока (например у японцев) выпрямленная при сидении спина и слегка наклоненная вперед голова с прикрытыми глазами означают пристальное внимание и глубокий интерес к тому, что сообщает собеседник. Не подготовленный к этому лектор-европеец может испытать глубокий стресс при виде такой полностью отстраненной, с точки зрения европейских стандартов, студенческой аудитории. Во многих иерархически жестко структурированных обществах людям с низким статусом запрещено поднимать глаза на вышестоящих (страны Передней Азии).

Запрет на взгляд может носить тендерный характер. В некоторых культурах (арабы, турки, грузины, армяне) мужчины могут прямо смотреть в сторону как

мужчин, так и женщин, а прямой взгляд женщины в направлении мужчины считается совершенно недопустимым. У арабов, турок, многих кавказских народов такое поведение истолковывается как провоцирующий сигнал. При общении с мужчинами женщинам предписывается опускать глаза или смотреть на собеседника скользящим взглядом, не задерживаясь долго на его лице.

Запрет на взгляд может практиковаться как средство унижения. Именно в таком контексте он применяется надзирателями в исправительных колониях (пример показан Д. Моррисом в фильме "Животное под названием человек" - исправительная тюрьма штата Мэриленд в США.

С позиций большинства европейских культур, открытый прямой взгляд является признаком отсутствия вины. Но не во всех обществах, как было сказано выше, такой взгляд допустим в общении со старшими или более уважаемыми. Поэтому учитель, пытающийся установить "виновного" среди учеников в многонациональном классе (например, если там одновременно учатся немцы, турки и пуэрториканцы), должен отдавать себе отчет, с представителем какой национальности он имеет дело. В ряде культур существует жесткий запрет на прямой взгляд в лицо старшему. Известен случай, когда учительница американской школы наказала ни в чем не повинного ученика, приняв его опущенный взгляд за признак вины (Brislin, 2000). В дальнейшем инцидент получил продолжение, ибо мальчик пожаловался родителям. Те попросили разобраться в случившемся директора школы. Узнав, каким образом учительница определила виноватого, родители пояснили, что их сын хорошо воспитан, пурэрториканский этикет строго предписывает детям опускать глаза, когда к ним обращается учитель. То, что учительница приняла за проявление вины, в действительности было проявлением чувства уважения к ней.

Характерные нюансы контакта глазами (с учетом культурных составляющих) служат надежным индикатором психического здоровья. Практики-психиатры используют невербальные сигналы для диагностики психических заболеваний. Достоверно установлено, что большинство больных шизофренией избегают контактов глазами с врачом (65% пациентов), и только 4% здоровых людей придерживаются такой стратегии (Самохвалов, 1993). Тот же автор отмечает, что пациенты с бредовыми и галлюцинаторно-бредовыми синдромами предпочитают непрерывный глазной контакт с редким миганием, а наркоманы в процессе разговора предпочитают переводить взгляд на собственные руки или смотреть вверх.

4.8. Улыбка как универсальный и культурно-специфический сигнал

Исследования этологов свидетельствуют об универсальности человеческой улыбки и о глубинных филогенетических корнях этого мимического выражения

(Козинцев, Бутовская 1996а, б; Бутовская, Козинцев, 2002; van Hooff, 1972; Ekman, 1982). В противовес им культурологи часто апеллируют к мнению видных культурных антропологов (Birdwhistell, 1970; La Barre, 1947), настаивающих на культурной специфичности мимических выражений. Последнее утверждение, по сути, сводится к выводу, что выражение лица не дает адекватной информации относительно эмоций, испытываемых человеком в данный момент. То, что это не совсем так, будет детально показано в главе 10.

Уже в середине прошлого века (1862 г.) французский нейроанатом Дюшен де Болонье отмечал, что улыбка удовольствия (улыбка в первичном ее контексте) отличается по внешнему виду от намеренной улыбки по характеру сокращений двух лицевых мышц: большой скуловой (zygomatic major) и окологлазничной (orbicularis oculi) (см. рис. 4.2) (Duchenne, 1990). Первая подтягивает уголки рта кверху, вторая - оттягивает кожу со скул и лба в направлении глазного яблока. Большая скуловая мышца подвластна контролируемым действиям, а окологлазная - действует автоматически, на подсознательном уровне, и отражает истинные эмоции. Поэтому, как справедливо считал Б. Дюшен, истинную улыбку невозможно (или практически невозможно) подделать (Duchenne, 1990, p. 126).

Открытие Б. Дюшена остается актуальным и в наши дни. Единственное уточнение, сделанное П. Экманом с сотрудниками, касается необходимости дифференцировать сокращение наружной и внутренней порций окологлазничной мышцы. Большинство людей способны контролировать сокращение внутренней части этой мышцы. Таким образом, при искренней улыбке удовольствия у человека неизменно должна сокращаться наружная часть окологлазной мышцы. Показано также, что истинная и деланная улыбка контролируются разными участками мозга (Gazzaniga, Smylie, 1990).

П. Экман выделяет до 18 видов улыбки. Улыбка удовольствия связана с приятными эмоциями, радостью и расслаблением. Другие виды улыбки включают варианты фальшивой улыбки, цель которых сбить с толку собеседника (демонстрация расположения, которое в реальности отсутствует), подчиненная улыбка, улыбка страха, улыбка смущения и пр.

4.9. Улыбка и смех как филогенетические производные мимических демонстраций у обезьян

Мимика человека играет важнейшую роль в передаче социальной информации о намерениях и одновременно сообщает окружающим о сиюминутном эмоциональном состоянии. Роль мимических сигналов в социальном общении у обезьян столь же велика. Данные приматологии показывают, что социальная экология может оказывать существенное влияние на то, какие демонстрации используются для осуществления конкретной коммуникативной функции

(Preuschoft, van Hooff, 1997). У обезьян имеются специальные мимические выражения, сигнализирующие о подчинении, агрессии, дружественном расположении, приглашении к игре. Целый ряд мимических выражений у человека и обезьян сходны.

Детальный анализ улыбки и смеха у человека и мимики открытого рта и обнаженных зубов у обезьян позволил ряду авторов сделать вывод о том, что эти мимические выражения не просто сходны, но связаны общностью происхождения (рис. 4.17) (Chevalier-Skolnikoff, 1973; van Hooff, 1972). Улыбка человека гомологична беззвучно обнаженным зубам (silent bared-teeth) у макаков резусов, яванских макаков или маготов (рис. 4.18), а смех, по-видимому, гомологичен мимике открытого расслабленного рта или игровому лицу (рис. 4.19).

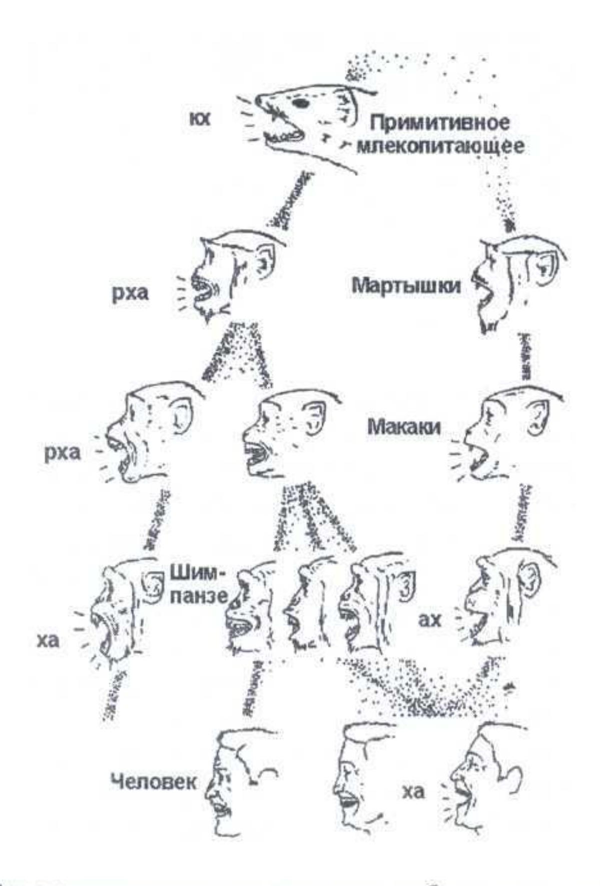
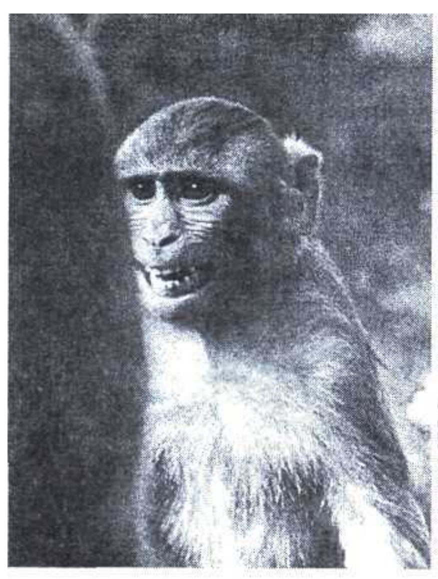


Рис. 4.17. Схема эволюционного происхождения улыбки и смеха у человека. Гипотетическая модель предполагает наличие гомологического сходства у современных приматов. Слева показано преобразование элементов мимики "беззвучно обнаженных зубов" и "обнаженных зубов с визгом", послуживших основой для возникновения улыбки у человека. Справа показана эволюционная преемственность между мимикой расслабленного открытого рта (игровое лицо) и смехом у человека. Дано по (van Hooff, 1972)



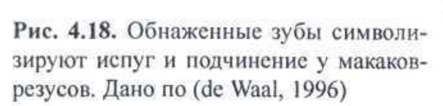


Рис. 4.18. Обнаженные зубы символизируют испуг и подчинение у макаков-резусов. Дано по (de Waal, 1996)

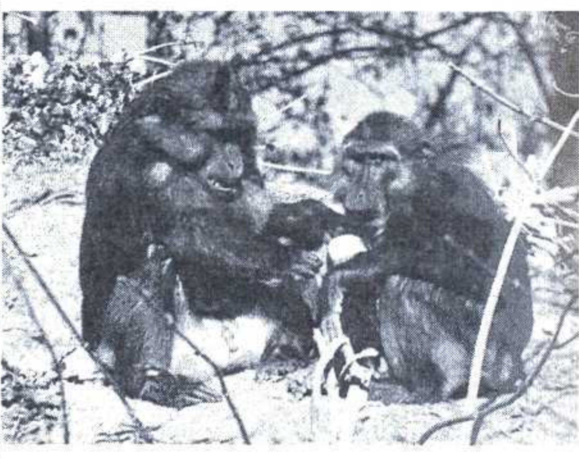


Рис. 4.19. Игровое лицо часто используется взрослым самцом у тонкинских макаков при общении с детенышами (фото М.Л. Бутовской)

Открытый расслабленный рот используется у всех видов обезьян только в контексте социальной игры или игровой борьбы, возможно, поэтому такую демонстрацию часто называют игровым лицом. Игровое лицо, или "открытый расслабленный рот", характеризуется широко открытым ртом, при этом зубы практически полностью спрятаны за губами (например у бурых макаков). Но у некоторых видов макаков имеется своеобразная мимическая комбинации открытого рта и обнаженных зубов (например у тонкинских макаков) (рис. 4.20). Ее иногда называют "мимикой смеющегося лица". "Открытый расслабленный рот" и "открытый рот с обнаженными зубами" часто сопровождаюся характерным прерывистым дыханием, напоминающим стаккато.

Широкое распространение среди обезьян имеет также "чмокание" губами, которое используется в аффилиативном контексте и указывает на мотивацию к социальной интеграции с партнером. У ряда видов обезьян наблюдается "клацанье" зубами, представляющее собой нечто промежуточное между "чмоканьем" и "беззвучно обнаженными зубами" морфологически и контекстуально.

"Беззвучно обнаженные зубы" представляют собой чаще всего сомкнутые и широко обнаженные зубы, это выражение сопряжено с застывшей защитной позой (например у резусов или яванских макаков). Такую мимику называют также гримасой страха, поскольку она обычно присутствует в ситуациях социальной

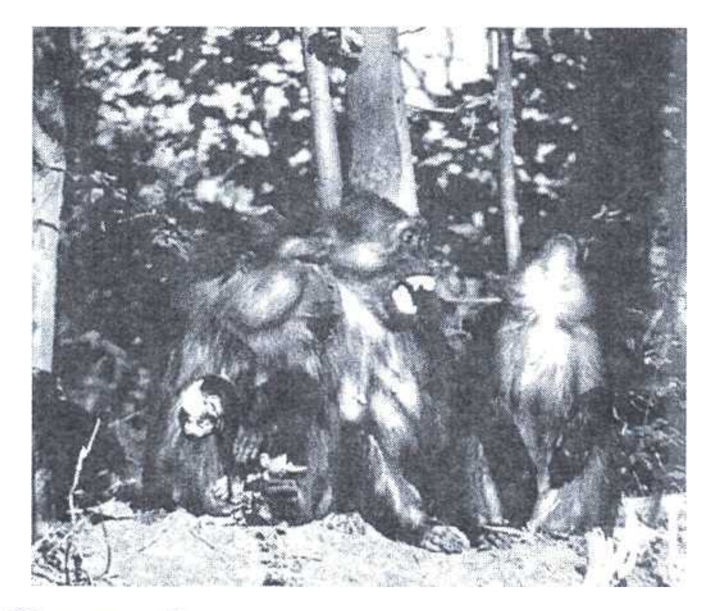


Рис. 4.20. Обнаженные зубы с открытым ртом у тонкинских макаков – знак дружелюбного расположения (фото М.Л. Бутовской)

напряженности, и тот, кто ее демонстрирует, обычно занимает отчетливо подчиненное положение.

Вместе с тем необходимо отметить существование межвидовых различий в ситуативном использовании данного мимического выражения. У одних видов оно используется исключительно для демонстрации подчинения и сигнализирует полное подавление агрессивных мотиваций исполнителя (резусы, японские, яванские макаки, макаки лапундеры и боннеты). Этот сигнал призван продуцировать мотивацию умиротворения у адресата, что приводит к подавлению у него агрессивных намерений. У резусов, яванских и японских макаков беззвучно обнаженные зубы являются отчетливым сигналом долговременного подчиненного положения исполнителя по отношению к адресату.

Беззвучно обнаженные зубы могут также использоваться у некоторых видов в контексте умиротворения и служить сигналом к примирению взаимодействующих особей (например у макаков магот или шимпанзе) (Preuschoft, van Hooff, 1997). А у тонкинских макаков этот элемент приобретает также утешительную функцию и применяется более высокоранговой особью по отношению к низкоранговому партнеру, чтобы успокоить последнего.

У группы сулавесских *(M. nigra, M. maura, M. tonkeana),* а также у бурых макаков, мандриллов, геллад, шимпанзе и бонобо беззвучно обнаженные зубы используются преимущественно в аффилиативных целях в ситуациях приветствия, груминга, объятий (Petit, Thierry, 1992; van Hooff, 1972; de Waal, 1988). У тонкинских макаков эта мимическая демонстрация вообще никак не связана с домини-

рованием и подчинением (Thierry et al., 1994). Для этого вида характерно употребление комбинированной демонстрации, получившей название "открытый рот с обнаженными зубами". После конфликта один из бывших противников приближается к другому, обнимает его и демонстрирует обнаженные зубы, постепенно данная демонстрация начинает приобретать игровой характер и преобразуется в открытый рот с обнаженными зубами.

Сравнительный этологический анализ показывает, что гомологичные демонстрации могут использоваться у разных видов в разных ситуативных контекстах. У отдельных видов обезьян наблюдается конвергенция мимических демонстраций в связи с их функциональной нагрузкой (Preuschoft, van Hooff, 1997). Так, у тонкинских макаков (аналогично человеку) демонстрация улыбки (беззвучно обнаженные зубы) и смеха (расслабленный открытый рот) используются в одном и том же контексте. По мнению *Я.* Ван Хофа, исходно демонстрация обнаженных зубов сигнализировала страх и применялась для умиротворения нападающих. Однако в дальнейшем данная демонстрация у видов с толерантными социальными отношениями стала использоваться не только как сигнал подчинения, но и в целях умиротворения, утешения, а также в игровом контексте.

В процессе социальной эволюции видов осуществляется интенсивный отбор на применение стратегии уступчивости или принуждения в конкурентных взаимодействиях. Характер распределения ресурсов в пространстве (равномерное или неравномерное распределение небольшими очагами, предсказуемое и непредсказуемое) существенным образом определяет выраженность отношений доминирования-подчинения. Члены группы должны постоянно лавировать между уступчивостью и конфликтом, уметь адекватно оценить общность интересов и исключить конкурентные мотивы там, где для выживания важна симметричность отношений (дружественное поведение, сексуальные взаимодействия, игра). Агонистические взаимоотношения носят выраженный асимметричный характер. Общий объем симметричных и асимметричных взаимоотношений сильно разнится у видов с толерантными и деспотическими взаимоотношениями. Если у последних в социальных отношениях, как правило, преобладает асимметрия (независимо от контекста), то у первых одни и те же сигналы могут использоваться особью, находящейся по отношению к адресату как выше, так и ниже по иерархической лестнице, разные по рангу особи также могут обмениваться одинаковыми сигналами.

Исследования невербальной коммуникации у приматов показывают, однако, что морфология и функциональная нагрузка конкретной мимической демонстрации могут различаться у разных видов. Явные различия прослеживаются в демонстрациях, направленных на установление контакта с партнером и сигнализирующих подчинение, дружественные намерения и приглашение к игре. Аналогичным образом улыбка и смех несут различные нагрузки и могут использоваться в разных контекстах социального общения у человека.

Многие гуманитарии предпочитают не видеть связи между игровым лицом у обезьян и смехом человека, что порождает самые причудливые гипотезы о природе этого явления, в частности о "небесном" смехе младенцев (Чеснов, 1996). Дети начинают улыбаться, приоткрывая рот, в возрасте 3 месяцев, В 5-6 месяцев они могут смеяться в ответ на тактильные стимулы (щекотку), а в 7 месяцев - в ответ на слуховые стимулы. К 8 месяцам ребенок начинает реагировать смехом на общие социальные стимулы, а в 10,5 месяцев - на зрительные стимулы (Sroufe, Wansch, 1972). Однако истинный смысл смеха становится очевидным лишь к 3 годам. В это время дети начинают самостоятельно, без участия взрослых, бегать и возиться друг с другом, и их смех служит сигналом шутливой агрессии, точь-в-точь как мы наблюдаем у играющих подростков шимпанзе или павианов (Blurton-Jones, 1967).

Специалистам, далеким от биологии, возможно, трудно поверить в то, что такой феномен, как смех, возникает и формируется в качестве шутливой угрозы и агрессии задолго до того, как может быть реализована его истинная функция. А.Г. Козинцев пишет, что "...нелегко поверить, что смех младенцев (у которых и зубов-то нет!) имеет отношение к ритуальной угрозе. Между тем это факт" (Козинцев, 2002, с. 15). И факт этот был верно подмечен уже в конце XIX в. С. Робинсоном, который отмечал, что "в возрасте от двух до четырех лет каждый десятый ребенок в ответ на щекотку демонстрирует даже не смех, а настоящий игровой укус" (Robinson, 1898, цит по: Козинцев, 2002, р. 15).

Современные этологи единодушны в том, что человеческий смех уходит корнями в социальную игру приматов. Однако не все, подобно *Я.* ван Хофу и С. Пройшафт, основное внимание уделяют мимической составляющей. По мнению Р. Провайна, смех служит сигналом миролюбия и является производным ритуализованного тяжелого дыхания обезьян, которым сопровождалась игровая борьба (Provine, 1997, р.96-97). По мнению Р. Провайна, "протосмех" человекообразных обезьян существенно отличается от человеческого смеха тем, что вокализация у обезьян происходит и на выдохе и на вдохе, а у человека - только на выдохе. Однако, как отмечает А.Г. Козинцев, "громкое сопение, издаваемое детьми при игровой возне (также с вокализацией обеих фаз дыхания), весьма сходно с обезьяньим "смехом" и могло бы рассматриваться в качестве онтогенетической параллели к филогенетически ранней форме смеха" (Козинцев, 2002, с. 15).

Таким образм, филогенетическая связь между обезьяньим "протосмехом" и смехом человека очевидна. Изучение смеха в онтогенезе человека дает новые данные для понимания природы этого явления.

4.10. Заразительность смеха

Типичной чертой невербального поведения человека является его заразительность. Наиболее выразительные примеры - смех, плач и зевота (Козинцев, 1999).

Совместный смех играет важную интегративную функцию (Provine, 1997). Он сплачивает смеющихся вместе людей. В этом смысле заразительность смеха-явление адаптивное. Однако в некоторых случаях заразительность смеха становится слишком сильной и могут возникать даже целые эпидемии смеха. Во время таких эпидемий люди начинают безудержно смеяться и никак не могут остановиться. В одном из районов Танганьики эпидемия смеха началась в школе, где обучались девочки в возрасте 12-18 лет, и быстро распространилась на другие близлежащие школы (Rankin, Philip, 1963). Эпидемия приняла столь серьезные масштабы, что власти вынуждены были на время закрыть школы. С эффектом заразительности смеха хорошо знакома индустрия развлечений. На этом основан феномен "законсервированного смеха", "смеха, записанного на пленке", который дают прослушать публике, чтобы вынудить ее больше смеяться на юмористичских шоу, и "мешочков смеха".

По мнению А.Г. Козинцева (1999), смех, плач и зевота вопреки своим внешним различиям несут в себе много общего. Они играют роль социальных релизеров и вместе с тем несут черты смещенного поведения. Смех и плач несовместимы с речью на мозговом уровне (Deacon, 1997). Смех, плач и зевота есть "проявление отказа, ухода от реальности, освобождения (пусть временного) от законов, диктуемых речью и культурой" (Козинцев, 1999, с. 110). Важную роль в снятии стресса у приматов играют сон и дружественные социальные контакты, в первую очередь груминг. Согласно одной из наиболее убедительных гипотез, о чем будет сказано ниже в разделе, посвященном тактильной коммуникации, человеческая речь стала выполнять функцию интеграции, прежде закрепленную за грумингом (Dunbar, 1997). Однако функция снятия стресса была при этом в значительной мере утрачена. Понадобились другие поведенческие механизмы, чтобы компенсировать этот недостаток, и ими, как предполагает А.Г. Козинцев (1999, с.113), оказались смех, плач и зевота. Временно подавляя речь, "они предотвращали неврозы и обеспечивали социальное единство путем возврата с эволюционно нового речевого уровня общения на более древний и глубокий - бессознательный, доречевой уровень". В процессе эволюции человека антиречевая функция этих трех реакций постепенно была нейтрализована, смех, плач и зевота прочно вошли в культуру, заняв достойное место в ряду важнейших паралингвистических средств общения.

4.11. Смех в контексте социального общения

Смех находится под слабым контролем сознания, и, как было показано в предшествующем разделе, смех перемежает человеческую речь, сам при этом составляющим речи не являясь. Смех представляет собой поведенческую универсалию, уходящую корнями в биологическое прошлое человека. Он выступает не анало-

гом, а гомологом игрового лица, сигнализирующего о взаимной расположенности участников игры и дружественных намерениях (van Hooff, 1972).

Р. Провайн (Provine, 1993) исследовал, какое место отводится смеху в процессе вербального общения, наблюдая за взаимодействиями незнакомых взрослых людей. Для этого он проанализировал 1200 случаев смеха. Наблюдатели фиксировали, кто именно смеется (говорящие или слушатели), их пол и окружение, и непосредственно предшествующий смеху текст говорившегося.

В процессе диалога смех редко вклинивался во фразу (8 из 1200 случаев у говорящего и ни одного случая среди слушателей). Он возникает непосредственно после окончания фразы и служит своеобразным средством пунктуации. Подобный пунктуационный эффект исключительно силен. То обстоятельство, что смех редко прерывает поток речи, по мнению данного автора, свидетельствует о том, что в основе смеха лежат специфические процессы, запрограммированные на нейронном уровне (Provine, 1993). Данные Р. Провайна служат подтверждением теории о компенсаторной антистрессовой функции смеха.

Вопреки расхожим представлениям в подавляющем большинстве случаев смех возникает не в ответ на шутки или юмористические истории, а в контексте повседневной речи. Лишь 10-20% комментариев, предшествующих смеху, можно охарактеризовать как умеренно юмористические. Как ни парадоксально, чаще всего смех вызывают комментарии типа "А вот и Леша пожаловал" или "Это еще как сказать". Кроме того, оказалось, что сами рассказчики (особенно женщины) смеются чаще слушателей. Говорящие смеются в общей сложности на 46% больше слушателей (Provine, 1993). В ситуации, когда говорящим была женщина, а слушателями мужчины, говорящий смеялся существенно больше, чем аудитория. Оказалось также, что и мужчины, и женщины реже смеются в ответ на шутки женщин.

Рассмотренные данные говорят о том, что лабораторные эксперименты по исследованию юмора, в которых принимают участие только зрители (обычный подход к исследованию юмора), мало что проясняют в понимании феномена смешного. Р. Провайн совершенно справедливо полагает, что понять, почему люди смеются, можно лишь анализируя социальное взаимодействие партнеров, т.е. необходимо учитывать поведение как рассказчика, так и его слушателей.

В большинстве культур мужчины чаще принимают участие в деятельности, провоцирующей смех, чем женщины, причем тендерные различия возникают уже в возрасте 6 лет, когда дети впервые начинают шутить (McGhee, 1979).

Смех представляет собой глубоко социальную активность. Когда человек оказывается один, он практически никогда не смеется (Provine, 1997). Лабораторные эксперименты по изучению смеха часто терпели неудачу именно потому, что смех требует компании. Даже комедийные фильмы, специально направленные на то, чтобы вызывать смех у аудитории, кажутся более смешными и вызывают больше смеха, когда в просмотре участвует несколько человек.

4.12. Смех и улыбка: статусные и тендерные различия у детей

Смех и улыбка представляют исключительный интерес для этологов не только потому, что для этих коммуникативных сигналов человека найдены филогенетические гомологи в невербальном поведении обезьян, но и потому, что данные демонстрации возникают на ранних стадиях индивидуального развития и служат важным компонентом межиндивидуального общения. Вначале это взаимодействие родители-ребенок, потом - близкие родственники-ребенок и, наконец, сверстники-ребенок.

Смех и улыбка - важнейшие социальные сигналы, находящиеся на самой грани биологии и культуры (Бутовская, Козинцев, 2002). Они играют существенную роль в жизни детей 6-7-летнего возраста и уже в это время демонстрируют отчетливую связь с социальным статусом и полом актера и реципиента. Наблюдения за группой московских школьников в процессе свободной игры показали, что к 6 годам в поведении мальчиков и девочек наблюдаются отчетливые различия (Butovskaya, Kozintsev, 1999a, b). Одно из основных различий связано со стратегиями поведения. У девочек четко вычленяются две таких стратегии: 1) держать больше детей в поле внимания и больше смеяться вместе с другими; 2) чаще использовать демонстративное поведение, избегать опасности и применять меньше агрессии в общении с другими детьми (рис. 4.21) (Бутовская, Козинцев, 2002).

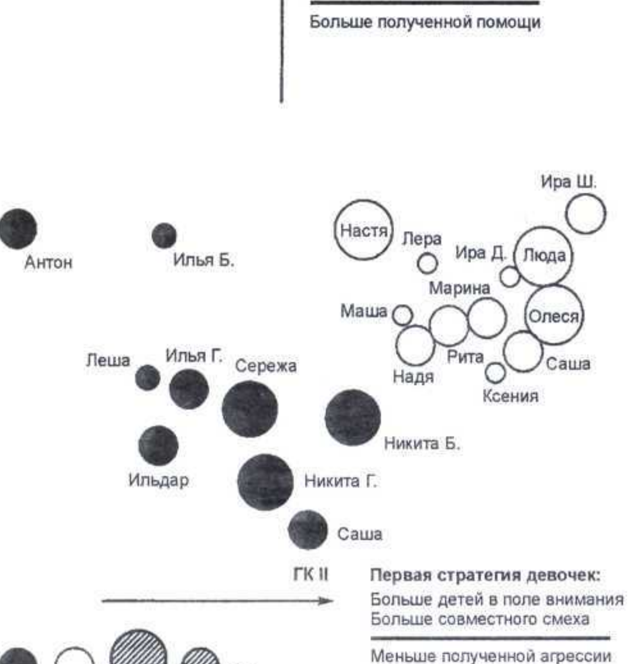


Рис. 4.21. Основные стратегии поведения девочек и мальчиков. Взаимоположение детей в пространстве ГК II (абсциссы) и ГК III (ординаты). Каждая из этих ГК характеризует одну из поведенческих стратегий девочек *а* – мальчики, *б* – девочки, *в* – высокоранговые дети, *г* – среднеранговые, *д* – низкоранговые (здесь и далее ранг определялся по значениям ГК I). Дано по (Бутовская, Козинцев, 2002)

У мальчиков нет собственных четких стратегий поведения по отношению к девочкам в этом возрасте, потому что мальчики более активны и напористы. Стратегии же девочек являются способом защиты от пресса мальчиков.

У детей предпубертатного возраста совместный смех достоверно чаще отмечен для девочек, чем для мальчиков. При этом чаще всего смеются девочки с девочками, затем - мальчики с мальчиками, а смех мальчика с девочкой наблюдается в 6 раз реже ожидаемого, если бы пол партнера не играл никакой роли. В пубертатном возрасте (примерно в 13-14 лет) ситуация кардинально изменяется, и совместный смех мальчиков с девочками становится цементирующей основой для укрепления взаимных интересов и привязанностей.

Совместный смех достоверно чаще наблюдали у высокоранговых детей, а низкоранговые дети смеялись совместно с другими одноклассниками сравнительно редко (рис. 4.22). При этом высокоранговые дети чаще всего смеялись друг с другом. Очевидно, совместный смех служит надежным индикатором комфортности пребывания в конкретном социальном коллективе и хорошей социальной адаптированное™. На фоне этих данных становится понятным, почему в подростковых коллективах новички часто стараются смеяться совместно с высокораноговыми ветеранами: такая стратегия успешна и выигрышна, так как позволяет быстрее освоиться в коллективе и получить признание от более высокоранговых партнеров.

Однонаправленный смех в детском коллективе подчиняется другим законам, нежели смех совместный. Чаще всего смеются, не получая ответного смеха, мальчики в направлении мальчиков, реже всего мальчики в адрес девочек (рис. 4.23). Однонаправленный смех может часто служить проявлением насмешки и легкой агрессии, а может служить индикатором заискивания. Именно этим объясняется тот факт, что однонаправленный смех отчетливо связан с социальным статусом взаимодействующих партнеров (рис. 4.24). Высокоранговые дети в целом чаще используют однонаправленный

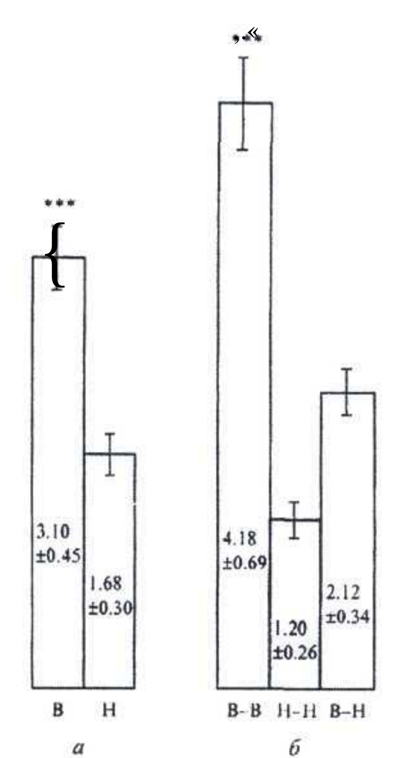


Рис. 4.22. Совместный смех в зависимости от социального статуса
а – частота для высокоранговых и низкоранговых детей, *б* – частота различных сочетаний. В – высокоранговые дети, Н – низкораногвые. Дано по (Бутовская, Козинцев, 2002)

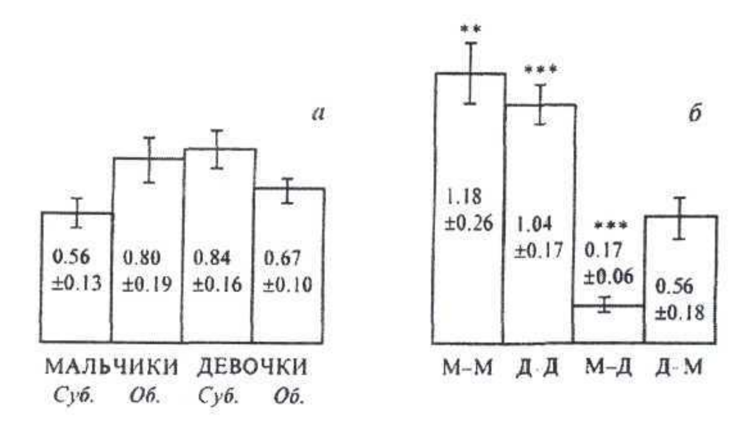


Рис. 4.23. Однонаправленный смех у мальчиков и девочек

а – частота для каждого пола, *б* – частота различных сочетаний. *Суб* – субъекты, *Об* – объекты, М – мальчики, Д – девочки. Дано по (Бутовская, Козинцев, 2002)

смех, чем низкоранговые дети. Однонаправленный смех в асимметричных по статусу парах - высокоранговый актер и низкоранговый реципиент и наоборот, происходит примерно с одинаковой частотой (см. рис. 4.24). Однако семантическая его нагрузка, по-видимому, разная: насмешка в первом случае, заискивание во втором (Бутовская, Козинцев, 2002). Однонаправленный смех часто сопровождает игровое преследование (мальчики преследуют девочек и наоборот) и в этом случае является проявлением шутливого антагонизма между полами.

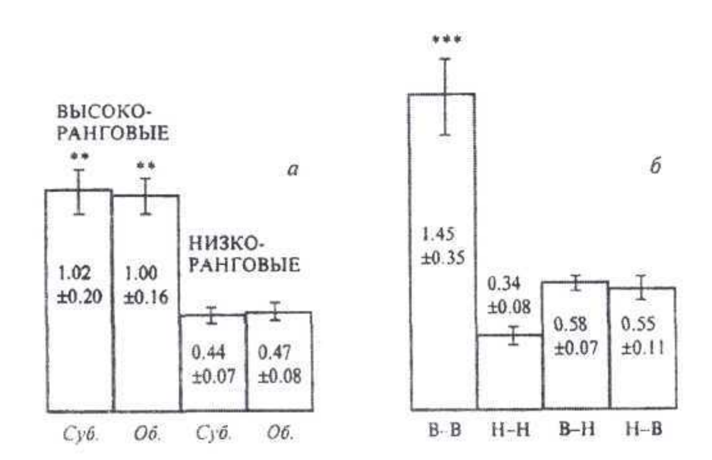


Рис. 4.24. Однонаправленный смех в зависимости от социального статуса

а – частота для высокоранговых и низкоранговых детей, *б* – частота различных сочетаний. В – высокоранговые дети, Н – низкораногвые. *Суб* – субъекты, *Об* – объекты. Дано по (Бутовская, Козинцев, 2002)

Изучение роли смеха в контексте социальных взаимодействий во взрослых коллективах дает несколько иные результаты. По данным Р. Косера и ряда других авторов, женщины в мужском обществе смеются чаще, чем мужчины, а лица с более низким статусом - чаще, чем их высокостатусные партнеры (Coser, 1960; Duncan, Fiske, 1977; Leffler et al., 1982). Очевидно, смех служит демонстрацией интереса женщины к мужчине и выполняет также функцию умиротворения (вспомним, что в детских коллективах смех со стороны низкоранговых детей в адрес высокоранговых часто носит заискивающий характер). Очевидно, мужчины смеются реже в направлении женщины, а высокоранговые индивиды - в направлении низкоранговых, потому что это может восприниматься последними как проявление угрозы. Если совместный смех оказывает сплачивающее и расслабляющее воздействие на участников любого статуса, то однонаправленный смех в адрес более низкорангового члена группы может оказывать негативное дезинтегрирующее действие и потому часто подавляется смеющимся.

4.13. Восприятие смешного и грустного в ходе онтогенеза: возрастные и тендерные различия

Смех играет важную роль в социальной адаптации человека и его успешном существовании в рамках любого коллектива. Он возникает в онтогенезе задолго до того, как начинает играть заметную окружающим социальную функцию.

Люди смеются во всех без исключения человеческих культурах, что позволяет считать смех человеческой универсалией (Козинцев, Бутовская, 1996а; Eibl-Eibesfeldt, 1989). Адекватному использованию смеха ребенок обучается с раннего детства. Однако представление о смешном сильно варьирует от культуры к культуре и, по всей видимости, существенным образом зависит от пола ребенка (Козинцев, Бутовская 1996а, б). Культура помимо всего прочего регламентирует и ситуации, в которых человеку позволительно смеяться (Абрамян, 1983; Бахтин, 1965). Смех широко используется в ритуальных целях во многих человеческих культурах (Пропп, 1999; Березницкий, 2002; Козинцев, 2002; Христофорова, 2002; Унарокова, 2002). Он может быть предписан как важнейший компонент ритуалов охоты, родильных или погребальных обрядов. Отношения подшучивания, или обмен "словами-тумаками", сопровождающиеся смехом, присутствуют в повседневном общении многих традиционных обществ (бушмены, австралийские аборигены, индейцы Южной и Северной Америки, народы Севера, адыги) и являются составной частью социальных взаимоотношений в современном мире (Рэдклифф-Браун, 2001; Банников, 2002). Они часто играют важную интергативную роль, снижая социальную напряженность между некоторыми категориями родственников.

Рассматривая смешное не только как производное, но и как стимулирующее начало в развитии интеллекта, можно заметить эвристическую роль знаковой трактовки смешного для углубления представлений о предметно-коммуникативных контактах ребенка и взрослого. Содержание детских шуток отражает стадии эмоционального развития. Примерно в возрасте 3 лет, в период формирования тендерной идентичности (Келли, 2000), дети часто затевают игру с изменением пола (например намеренно называют девочек мальчиками). В возрасте 4 лет дети переходят к так называемым "туалетным шуткам". Видение смешного на этих стадиях развития предполагает эмоциональное овладение ситуацией, способность взглянуть "со стороны" на происходящее (Wolfenstein, 1954). Как отмечает П.Е. МакГи (McGhee, I977, 1979), смешное отражает собой когнитивный опыт. Оно подразумевает обобщение ребенком накопленных к этому времени знаний об окружающем мире, правилах социального общения, семантической структуре родного языка и отражает развитие более сложных механизмов мышления.

По мнению К. Граммера и И. Айбла-Айбесфельдта, использование юмора является важной составляющей ритуала ухаживания. Как показали их исследования, чем интенсивней смеялась женщина, тем больше интереса она проявляла к мужчине, в то время как смех мужчины индикатором его интереса к женщине не являлся. Любопытно, что мужской интерес напрямую коррелировал с интенсивностью вокализованного женского смеха, в то время как беззвучный женский смех действовал на мужчин подавляюще. Возможно, одной из функций женского смеха является передача информации о ее интересе к мужчине. Во всех культурах типичной является ситуация, при которой мужчина старается развлечь женщину шутками.

А. Уэйл (Walee, 1976) наблюдал, как мужчины в баре ухаживали за женщинами, рассказывая скабрезные анекдоты. Женщины, проявляющие интерес к данным мужчинам, смеялись, тогда как женщины, не проявляющие интерес, - нет. Чем чаще разнополая пара смеется вместе, тем больше взаимный интерес между партнерами. Совместный смех способствует формированию связи в паре мужчина-женщина.

Смех выполняет также функцию ритуализированного доминирования. Установлено, что насмешка является одной из форм проявления доминирования, поскольку было показано, что люди смеются над партнерами более низкого статуса, чем они сами. Это особенно характерно для мужских коллективов. По некоторым данным, мальчики также чаще, чем девочки, соревнуются друг с другом в том, кто лучше понимает шутки. Остроумное парирование (словесная дуэль) в мужской компании является способом конкуренции и особенно часто практикуется мальчиками-подростками и мужчинами во всех культурах (Apte, 1985).

Чувство юмора, умение смешить и смеяться самому могут выполнять также функцию снятия социальной напряженности и являться надежным механизмом постконфликтного примирения (Бэрон, Ричардсон, 1998; Butovskaya, Kozintsev,

1999а). В качестве феномена малой группы юмор представляет собой "мягкое" средство контроля за соблюдением культурных норм (Linstead, 1985).

В рисунках детей заложена значительная информации и, по словам Л.С. Выготского (1982), с психологической точки зрения, мы должны рассматривать рисунок как своеобразную детскую речь. Рисуночные тесты "Смешное" и "Грустное", проведенные у детей в возрасте 7-12 лет, показали, что к 12 годам практически все дети имеют четкие представления об этих двух явлениях (Бутовская, Дорфман, 2003). Однако представления девочек и мальчиков о смешном достоверно различаются по целому ряду параметров (эмоциональным, ситуативным), тогда как представления о грустном были более сходными. Возможно, это связано с различной ролью смешного и грустного в социальной жизни ребенка. Различия между мальчиками и девочками в представлениях о смешном являются следствием разных тендерных моделей успешной адаптации в коллективах сверстников (Butovskaya, Kozintsev, 1999b).

Как показывают исследования, смех и смешное являются составной частью социально-группового взаимодействия. К примеру, дети уже в 7-8 лет для поднятия своего статуса в группе способны прибегать не к физической силе, а к шутке, причем это в большей степени типично для мальчиков. В контексте повседневного общения мальчик-подросток шуткой укрепляет свои позиции не только в группе сверстников одного с ним пола, но и способен использовать юмор, чтобы понравиться девочкам-сверстницам (Бутовская, 1997).

Представления о смешном у мальчиков в первую очередь связаны с подростковым желанием обратить на себя внимание окружающих и конкурировать за социальный статус. Выглядеть для мальчиков смешным не позорно, а престижно. Являясь объектом смеха, он привлекает к себе внимание и в ряде случаев создает себе с помощью этого популярность среди лиц противоположного пола (Omark et al., 1975), что, на наш взгляд, подчеркивает доминантную природу мужского юмора. Протест против устоявшихся норм и правил поведения, типичный для подростков, находит отражение в отношении мальчиков к смешному. Нарушение социально одобряемых стереотипов, с одной стороны, порицается "миром взрослых", а с другой стороны, сами мальчики видят в этом явлении привлекательные черты и явно или подсознательно симпатизируют такого рода поведению.

Вот комментарии авторов-мальчиков к рисункам: "Я стою и наблюдаю, как один мальчик бьет подушкой другого по голове", "Один мальчик толкает другого и тот садится в грязную лужу", "Дерутся два моих одноклассника".

Подшучивание, более широко распространенное в мужских компаниях, является социальным релизером, снижающим уровень агрессии и враждебности (Бутовская, Козинцев, 1998). Наши данные (Бутовская. Дорфман, 2003) свидетельствуют о том, что мальчики 11-12 лет часто изображают мужчин в качестве объекта на смешных рисунках: "Мужчина моется в ванне, находящейся на крыше движу-

щегося легкового автомобиля", "Я подскакиваю сзади к дедушке и сдергиваю с него трусы" (рис. 4.25).

Мальчики чаще девочек видят смешное в своем неадекватном поведении, изображая себя в качестве объекта смешного, чего девочки практически никогда не делают ("Я не смог решить задачу", "Я шел в школу, споткнулся и упал в грязь", "Я пришел в гости, а мне опрокинули на голову ведро воды") (рис. 4.26). Девочки обращают больше внимания на свой внешний облик, и им менее приятно видеть себя смешными или показаться смешными в глазах других (Бутовская и др., 1998). Нежелание (и даже страх) выглядеть смешной является типичной чертой женского поведения, и эта психологическая характеристика уже четко присутствует в образных представлениях детей о себе и внешнем мире к 10-11 -летнему возрасту. Девочкам более свойственно относить к категории смешного что-либо неположенное или неправильное: "Урок, а за окном солнце, хочется гулять", "Горит классный журнал", "Официант, у которого упали из рук столовые приборы", "Слон на приеме у зубного врача" (рис. 4.27).

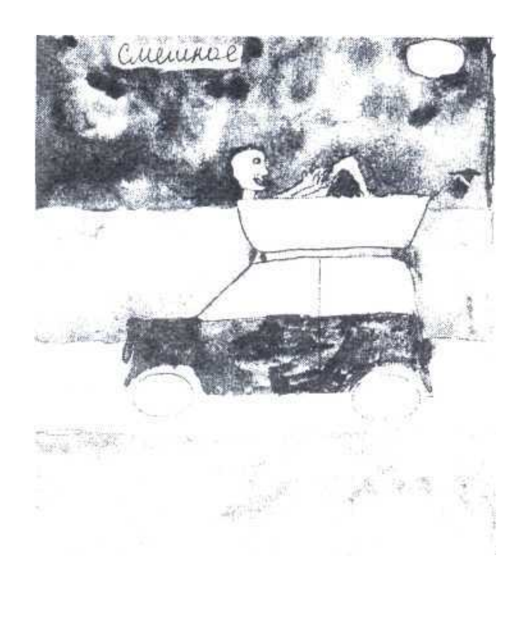


Рис. 4.25. Мальчики в возрасте 11–12 лет часто изображают мужчин в качестве объекта смеха. Рисунок мальчика 12 лет "Мужчина моется в ванне, находящейся на крыше движущегося легкового автомобиля"

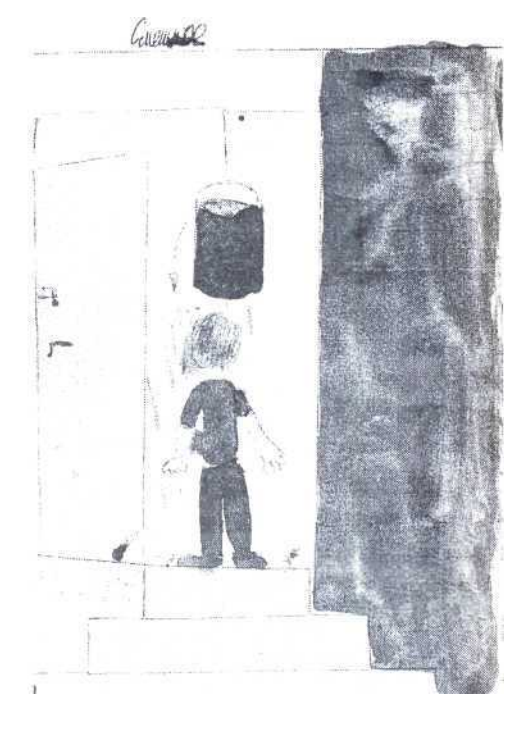


Рис. 4.26. Мальчики в возрасте 11–12 лет также часто изображают себя в качестве объекта смеха. Рисунок мальчика 12 лет "Я пришел в гости, а мне опрокинули на голову ведро воды"



Рис. 4.27. Смех как реакция на нарушение социально одобряемого стереотипа. Рисунок девочки 10 лет "Слон у зубного врача"

Принципиальные тендерные различия касаются также эмоциональной составляющей смешного. Девочки делают упор именно на нее, и в рисунках на тему "Смешное" у них преобладают яркие красные, желтые, синие и зеленые цвета. В рисунках мальчиков достоверно превалирует содержательная составляющая, и неудивительно, что часть рисунков мальчики предпочитали выполнять простым карандашом.

Анализ смешных рисунков детей в возрасте от 8 до 12 лет указывает на отчетливую возрастную динамику. Тендерные различия по эмоциональному отношению к изображаемому четче прослеживаются в рисунках на тему "Смешное". Девочки, по всей видимости, более склонны ассоциировать смешное с радостным, веселым и праздничным, чем мальчики. С возрастом количество тендерных различий в представлениях о смешном постепенно возрастает. Это косвенно указывает на тот факт, что смешное по-разному используется девочками и мальчиками и играет разную роль в их жизни.

В "грустных" рисунках мальчиков и девочек наблюдалось больше сходства, чем в "смешных", в частности по эмоциональному настрою авторов (Бутовская, Дорфман, 2003). И мальчики, и девочки использовали в своих картинах синие, серые и черные краски, тогда как вкрапления красного были сопряжены с изображением крови, пожара, взрывов. К 11-12 годам в детских рисунках на тему грустного регулярно встречаются сюжеты, связанные с природными катастрофами, загрязнением окружающей среды. Это свидетельствует о наличии в школах активных программ экологического воспитания и об успешном освоении детьми этих сведений на уровне четко сформированных подсознательных негативных установок.

В сюжетах грустных рисунков все же можно выделить ряд тендерных различий. Мальчики чаще изображали сцены жестокости и смерти. При этом они воспроизводили необычные ситуации, связанные с неопытностью участников, просчетами и ошибками, и подчеркивали содержательную сторону событий, тогда как девочки чаще изображали сюжеты, отражающие собственные эмпатические

переживания. В отличие от рисунков на смешную тему девочки достоверно чаще изображали себя в качестве наблюдателя на грустных рисунках. Изображая непогоду, девочки сопереживали герою рисунка, мальчики же, рисуя ненастье, преимущественно ассоциировали его с собственным плохим настроением. Все это согласуется с представлениями о том, что для девочек характерна большая склонность к сопереживанию, эмпатии (Butovskaya, Demianovitch, 2002; LaFreniere et al., 2002). Девочки в возрасте 10-12 лет демонстрируют большую заботу и сострадание, чем мальчики-сверстники, что, по-видимому, связано с их более ранним созреванием.

И в смешных, и в грустных сюжетах дети предпочитали изображать на рисунках героев своего пола (в этом прослеживается отработка тендерных стереотипов и идентификация с собственным полом). Для мальчиков эти различия оказались более выраженными. В смешном контексте девочки изображали животных чаще, чем мальчики, в грустном - они чаще мальчиков рисовали растения. Возможно, в возрасте 10-12 лет девочки больше мальчиков интересуются окружающей природой, а мальчики - социальными взаимоотношениями со сверстниками (и социальными отношениями в мире взрослых мужчин). В целом грустное у девочек эмоционально ассоциируется с неприятным и страшным, а у мальчиков с жестокостью, агрессией и насилием. Последнее отражает общую тенденцию, выявленную этологами: уже в возрасте 6-7 лет мальчики не только достоверно превосходят девочек по уровню контактной агрессии, но и предпочитают играть в силовые игры, в войну (Бутовская и др., 1998; Артемова, Бутовская, 2000).

4.14. Роль мимики в межиндивидуальных контактах

Мимические эмоциональные проявления несут в себе не только информацию о внутреннем состоянии демонстратора, но и о взаимных намерениях взаимодействующих сторон (Frijda, Mesquita, 1993). В последние годы основное внимание уделяется анализу роли факторов культуры и пола в межиндивидуальных взаимодействиях (Hall, 1997; Kirouac, Hess, 1999).

В этом разделе мы рассмотрим следующие три вопроса: 1) как влияют на интерпретацию поведения окружающих ожидания воспринимающей стороны, связанные со стереотипными представлениями об эмоциональных проявлениях людей, относящихся к другой этнической или социальной группе; 2) как сильно могут различаться эмоциональные проявления представителей разных культур на сходный стимул по типу и интенсивности; 3) насколько адекватно эмоциональные проявления отражают реальные намерения исполнителя.

Мимические демонстрации не только несут в себе информацию об эмоциональном состоянии человека, но сообщают о его намерениях. В реальной жизни дело осложняется тем, что интерпретация поведенческих намерений существен-

но зависит от контекста взаимодействия. В условиях традиционных обществ, где основная жизнь проходит в окружении знакомых с детства представителей одной культуры (более того, в основном родственников и друзей), данная проблема легко разрешима. В процессе социализации дети научаются атрибутировать различные эмоциональные демонстрации окружающих и легко интерпретируют поведение сородичей, принадлежащих к разным поло-возрастным и социальным классам. В современном многоэтничном постиндустриальном обществе правильная атрибуция представляет собой серьезную проблему. Неверное решение ведет к проблемам в социальном общении и снижает, в конечном счете, жизненный успех индивидов.

Итак, повторим еще раз: в современном многоэтничном обществе, где общение с представителями других культур является жизненной необходимостью, правильная интерпретация мимики человека с учетом его статуса, тендерной принадлежности и этнического происхождения играет все более существенную роль.

Интерпретация поведения окружающих строится на основе предшествующего опыта общения и связанных с этим опытом ожиданий. На базе подобных знаний формируются конкретные **правила раскодирования.** В соответствии с этими правилами мы ожидаем увидеть конкретные эмоциональные проявления от представителей определенной социальной, половой и возрастной группы и вовсе не ожидаем их от других групп. Так, доказано, что женщины часто плачут в состоянии гнева, тогда как для мужчин подобная реакция нетипична (Crawford et al., 1992). Напротив, смех может выступать индикатором угрожающего поведения у мужчин (вспомним хотя бы картины со сценами осмеяния Христа или описанный в литературе смех над поверженным врагом).

В пределах каждой культуры существуют достаточно четкие нормы, регламентирующие эмоциональное поведение в различных контекстах социальных взаимодействий (Ekman, Friesen, 1971), и эти нормы разнятся для мужчин и женщин, а также для представителей разных социальных групп. Например, в русской культуре (аналогично американской) женщинам предписывается большая эмоциональность по сравнению с мужчинами. Особенно это относится к демонстрации улыбки (Briton, Hall, 1995). Ожидания соответствуют реальности: наблюдения показывают, что женщины действительно улыбаются чаще мужчин. Исключением из общих нормативных правил проявления эмоциональности является проявление гнева. На американской выборке показано, что мужчины более склонны к проявлению агрессивного поведения и характеризуются большей экспрессивностью мимики гнева по сравнению с женщинами (Fischer, 1993).

Таким образом, одно и то же эмоциональное выражение, демонстрируемое мужчиной и женщиной, может иметь совершенно различный эффект. Его могут совершенно по-разному понимать в контексте доминирования и аффилиации (дружественных намерений). Улыбка в устах мужчины может оказаться более информативным сигналом о его дружелюбных намерениях, чем улыбка женщины, по-

скольку в нашей культуре принято ожидать, что женщина чаще улыбается, а это, по-видимому, связанно с ее более подчиненным положением.

Однако такое поведение, даже в пределах русской культуры, наблюдается не с раннего детства. Как было показано выше, у младших школьников однонаправленная улыбка достоверно чаще ориентирована на более высокоранговых адресатов, при этом мальчики и девочки не различаются по частоте ее использования. Однонаправленная улыбка чаще встречается в однополых парах, чем в разнополых, в парах мальчиков достоверно чаще, чем в парах девочек. По мере перехода от предпочтительного общения с представителями своего пола к общению в смешанных по полу группировках в подростковом возрасте происходят важные перемены в направленности улыбки в зависимости от пола адресата. Девушки теперь чаще улыбаются юношам, и эти различия сохраняются в более зрелом возрасте.

Правильная интерпретация функциональной нагрузки невербального сигнала особенно значима, когда взаимодействующие партнеры мало знакомы. Было показано, что выражение счастья, демонстрируемое незнакомым человеком, ассоциируется с высоким доминантным статусом и дружелюбными намерениями, демонстрация гнева и отвращения - с высокими оценками по шкале доминирования и низкими по шкале дружелюбия, а мимические демонстрации страха и грусти - с низким доминантным статусом (Knudson, 1996).

Нормы поведения в конкретном социальном контексте могут быть прямо противоположны для представителей разных культур. Ярким примером могут быть погребальные церемонии, где в одних культурах, подобно большинству европейских, предписано скорбеть и плакать, а в других - радоваться и смеяться (балийцы). Японская культура в высшей степени ритуализована (Пронников, Ладанов, 1985). Следствием этого является бросающаяся европейцам в глаза меньшая экспрессивность мимических выражений японцев (как мужчин, так и женщин). Для японской культуры характерен не только общий контроль эмоциональных проявлений, но особенно недопустимым является внешнее проявление негативных эмоций (Pittam et al., 1995). Даже в том случае, когда культурные нормы не различаются столь разительно, общение на межкультурном уровне может быть затруднено неверными суждениями о партнере, потому что представления об адекватной контексту интенсивности эмоциональных проявлений могут сильно различаться. Последнее ведет к неверной интерпретации поведения партнера, особенно когда речь идет о проявлении эмоций среднего и низкого уровня интенсивности.

Для примера рассмотрим данные У. Хесс с соавторами (Hess et al., 2000) о связи между мимическими демонстрациями человека, его тендерной и этнической принадлежностью, с одной стороны, и суждениями о его реальном поведении у наблюдателей, с другой стороны. В эксперименте участвовало 145 студентов европейского происхождения, средний возраст которых составил 18,7 лет. Участ-

никам демонстрировали компьютерные изображения лиц молодых европейцев и японцев, демонстрирующих нейтральное выражение и одну из основных базовых человеческих эмоций (счастья, удивления, гнева, страха, грусти, отвращения). С помощью специальной компьютерной программы создавали градуированный ряд по степени интенсивности проявления конкретной эмоции, демонстрируемой испытуемым - от нейтрального выражения лица до максимального проявления эмоции с промежуточными вариантами в 40 и 80% интенсивности. Испытуемым студентам демонстрировали три варианта проявления эмоций: нейтральное лицо, среднюю степень и высокую степень мимического проявления эмоции - и просили оценить стимульное изображение по межличностным шкалам, составленным на основе прилагательных, которые характеризовали доминантный статус и дружелюбность. У. Хесс и ее коллеги установили, что испытуемые в целом были способны правильно определить эмоцию. Однако интерпретация степени выраженности эмоции была различной в зависимости от тендерной и этнической принадлежности лица на экране компьютера.

Оценка доминирования и дружелюбия по степени выраженности эмоций гнева и счастья была опосредована разными факторами. Например, для выражения гнева оценка степени доминантности и дружелюбия стимульного лица зависела от представлений испытуемых о вероятности проявления гнева у представителя данной социальной группы и от физической интенсивности этого мимического выражения. А для выражения счастья оценка испытуемых зависела как от собственной этнической и половой принадлежности, так от этической и половой принадлежности стимульного лица и интенсивности мимического выражения.

Интенсивность проявления эмоции оказывала существенное влияние на оценку дружелюбных намерений: испытуемые считали принципиальным различие между нейтральным выражением лица и слабым проявлением эмоции, тогда как различия между слабым и сильным проявлением эмоции достоверно не отражались на оценке испытуемых. Напротив, при оценке стимульных лиц по шкале доминирования испытуемые делали достоверное отличие между максимальным и слабым проявлением эмоции, а отличия в рейтинге между слабым мимическим эмоциональным проявлением и нейтральным выражением лица были недостоверны. Таким образом, даже слабые мимические сигналы оказывают значительное влияние на оценку окружающими аффилиативных намерений, тогда как адекватная оценка доминантных претензий в европейской культуре возможна лишь при максимальной выраженности соответствующих мимических проявлений. В этой связи показательно, что японцы с их тенденцией к избеганию крайних эмоциональных проявлений по шкале доминирования чаще всего оценивались испытуемыми как менее доминантные.

Экспериментальные данные У. Хесс с коллегами свидетельствуют также о том, что более выраженные тендерные различия в интерпретации поведенческих намерений были получены применительно к стимульным лицам японского проис-

хождения. Кроме того, этнические различия оказались более выраженными у женщин, чем у мужчин.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что в процессе эволюции человека шел непрестанный интенсивный отбор на идентификацию аффилиативных намерений. Возможно, поэтому даже слабые проявления дружественного расположения на невербальном уровне фиксируются человеком. Распознание положительных мимических сигналов облегчено и на кросс-культурном уровне. Напротив, для адекватной демонстрации доминирования слабых сигналов бывает недостаточно. Легкая улыбка свидетельствует об аффилиативных мотивациях, но только сильно нахмуренные брови, обнаженные зубы, квадратный рот и вытаращенные глаза однозначно свидетельствуют о гневе и доминантных намерениях демонстратора.

Глава 5

ЖЕСТОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ

...я без труда понимал то, что Корица хотел передать мне. Языка жестов я совсем не знал, но улавливал смысл плавных замысловатых движений его пальцев. Вероятно, он так здорово владел этим языком, что одного зрительного восприятия было достаточно, чтобы понять суть.

Х. Мураками "Хроники Заводной Птицы"

5.1. Эмоциональные выражения

В науке принято подразделять все жесты на две большие группы - **эмоциональные выражения** и **сигналы диалога.** Эмоциональнае выражения относятся к категории универсальных жестов.

Жестовая коммуникация играет важную роль в человеческом общении. На протяжении всей своей эволюции человек применял жестовый канал, умел понимать и оценивать эмоциональное состояние соплеменников по спонтанным движениям их тела, рук и ног. В семиотике под словом "жест" понимается движение телом и конечностями (руками, ногами), которое служит конвенциональным знаком. В такой трактовке указательный палец, приложенный к губам (в значении "тише"), является жестом, в отличие, например, от непроизвольного почесывания, которое относится к разряду физиологических движений и знаком не является. В этологии человека под жестами чаще понимают только движения руками (мануальные жесты).

Значительная часть жестов имеет **культурную** природу (сигналы диалога, жесты-эмблемы). Они осваиваются и передаются путем научения. Однако многие человеческие жесты **универсальны** (эмоциональные выражения) и позволяют судить о филогенетическом родстве человека с высшими человекообразными обезьянами (прежде всего шимпанзе и бонобо) и служат еще одном (наравне с улыбкой и смехом и другими мимическими выражениями) подтверждением некогда общих путей развития невербальной коммуникации у предков человека и других приматов.

В репертуаре человека присутствует масса жестов и телодвижений, принадлежащих к категории эмоциональных выражений, служащих хорошей подсказкой для оценки его внутреннего эмоционального состояния. Они часто носят врожденный характер.

Эмоциональные выражения являются прямым отражением внутреннего состояния исполнителя. Ч. Дарвин справедливо считал эмоциональные выражения врожденными и универсальными для всех человеческих культур, и эта точка зрения является в настоящее время общепринятой. К этой категории можно отнести: жест просьбы (протянутая рука ладонью вверх, пальцы сложены лодочкой), жест страха (прикрывание рукой лица или головы), хлопанье в ладоши (выражение одобрения), покачивание поднятым вверх указательным пальцем (неодобрение или шутливая угроза), потирание ладоней (медленное потирание рук означает предвкушение чего-либо приятного, а быстрое - служит признаком возбуждения), потирание живота рукой в области желудка (жест, сообщающий о том, что человек голоден) (Моррис, 2001; Argyle, 1969; Eibl-Eibesfeldt, 1989). Эти жесты более-менее одинаково понимаются европейцами и представителями доиндустриальных культур - папуасами Новой Гвинеи, индейцами Южной Америки или обитателями Южной Африки - бушменами. Знание таких эмоциональных жестов-выражений помогает глубже понять мотивации собеседника и может оказаться полезным для успешного развития отношений как в деловой, так и личной сфере.

Эмоциональная жестикуляция является неотъемлемой частью человеческого общения. Она сопровождает речь бессознательно и даже в тех случаях, когда партнеры не видят друг друга (например когда люди беседуют по телефону). Очевидно, жестовая составляющая всегда сопровождала человеческую речь, и эта взаимосвязь между вокальной и жестовой коммуникацией унаследована нами от приматных предков. Приматологи уже давно обратили внимание на тот факт, что вокализация у высших приматов всегда сопровождается жестикуляцией (Washburn, 1967).

Рассмотрим подробнее несколько эмоциональных выражений.

Жест открытости - согнутые в локтях руки протянуты к собеседнику, ладони обращены вверх. Этот жест имеет древнее происхождение и, как считают этологи, исходно служил демонстрацией того, что у исполнителя нет оружия и недобрых намерений. Жест был ритуализован в процессе исторического развития и в современной культуре широко используется для демонстрации открытости и честности. По мнению специалистов по технике общения, при деловых переговорах следует обращать внимание именно на руки партнера. Если тот демонстрирует открытые ладони, то все в порядке, если же он прячет руки в карманы или держит их за спиной, то следует быть более осторожным (Гарнер, Пиз, 2000). Когда маленькие дети говорят неправду, они бессознательно прячут руки за спину.

Прикосновение к кончику носа. В большинстве случаев этот жест свидетельствует о смущении, о том, что данный человек был застигнут врасплох. Жест

является признаком стресса. Часто прикасание к носу происходит в тот момент, когда человек прибегает к обману. Хотя на первый взгляд зависимость этих факторов малопонятна, X. Рюкле (1996) объясняет это том, что в момент сознательной лжи тело человека инстинктивно напрягается, и в момент физического напряжения в носу может возникать ощущение зуда. Легкое щекотание вызывает движение руки по направлению к носу. Близкий к этому жест в некоторых культурах преобразуется в эмблему. Так, в Англии поднесение пальца к носу означает секретность информации, а в центральной Италии этим жестом предупреждают от опасности.

Скрещенные руки. Данный жест принято рассматривать как признак интравертности, скованности, закрытости. У некоторых народов такое положение рук является составной частью позы покорности и почтительного подчинения. В этом случае голова и плечи опущены, взгляд устремлен вниз. Вариантом этого жеста являются руки со сцепленными пальцами, покоящиеся на коленях (в сидячем положении), и обхватывание себя за плечи. Жест "скрещенные руки" преимущественно свидетельствует о стеснительности, застенчивости человека, о страхе и собственной неуверенности. Установлено, что подобное поведение более типично для женщин, чем для мужчин. Жест обхватывания себя руками за плечи (самообнимание) описан в книге И. Айбла-Айбесфельдта (Eibl-Eibesfeldt, 1989) и интерпретируется им как проявление желания оказаться защищенным. Жест связыван с возвратом к детской фазе развития. Именно такое поведение описано у слепоглухонемых детей, испытывающих тревогу и стресс (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Скрещенные руки в сочетании с высоко поднятой головой и обращенным вверх взглядом могут нести совершенно иную нагрузку и воспринимаются большинством окружающих как вызов.

Сложенные домиком пальцы рук. Этот жест может трактоваться как признак уверенности в себе и удовлетворенности настоящей ситуацией. Если его демонстрирует мужчина, опираясь локтями о стол, то жест выглядит достаточно агрессивно (Гарнер, Пиз, 2000). Женщины могут демонстрировать тот же жест, сложив руки у себя на коленях, и в этом случае он производит менее вызывающее впечатление.

Жест сомнения или собственного бессилия. Человек разводит руками и одновременно пожимает плечами, он как бы говорит "Что же я могу сделать?". Жест свидетельствует о внутренней неуверенности исполнителя, или об отсутствии собственного мнения по данному вопросу, и понятен любому европейцу.

5.2. Сигналы диалога

В отличие от эмоциональных выражений, жесты являющиеся сигналами диалога, осваиваются путем научения и варьируют от культуры к культуре. Боль-

шинство сигналов диалога выполняются с помощью движений руками (жест-приглашение присесть, отстраняющий жест, жест-приказание). Мимика также может служить сигналом этого рода. Например, поднятые брови, нахмуренные брови, поднятые или опущенные уголки губ служат четкими сигналами для собеседника.

Выделяют несколько классов жестов, являющихся сигналами диалога. К ним относятся: **иллюстраторы,** помогающие иллюстрировать синхронную с ними речь (например, жест "удар в воздухе сжатой в кулак рукой, движение, сверху вниз", сопровождающий ударение на конкретном слове, или жест "пожатие плечами и разведение рук в стороны", сопровождающие слово "не знаю"); **регуляторы** диалога, жесты направленные на поддержание коммуникации (кивок, подмигивание, поднятый вверх большой палец в знак одобрения сказанного), и **эмблемы,** однозначно понимаемые движения, имеющие прямой вербальный аналог (термин "эмблема" введен Д. Эфроном) (Efron, 1941; Ekman, Friesen, 1969). Словесное определение таких жестов-эмблем известно всем представителям данной культуры или субкультуры.

Значение жестов-эмблем однозначно трактуется всеми представителями конкретной культуры или субкультуры (например, жест "пожатие плечами и разведение рук в стороны" близок к вербальному "не знаю" или "что я могу сделать?"). С помощью эмблем можно передать практически любое сообщение, включая фактологическую информацию, приказания, выражение личного отношения к происходящему и чувства. П. Экман назвал эмблемы, передающие чувства, термином **референтные выражения** (не следует путать со сходными лингвистическими терминами). Референтные выражения существенно отличаются от эмоциональных выражений тем, что содержат указание на конкретные эмоции, которые в действительности данный исполнитель не испытывает.

Помимо этого выделяют еще и так называемые **манипуляции с телом** (автоадапторы). Эта категория движений является проявлением **смещенной активности.** Так, в стрессовых ситуациях, при замешательстве люди часто почесывают голову, кусают губы или грызут ногти. Манипуляции с телом могут переходить **в** категорию выразительных движений и превращаться в ритуалы. Например, во время траурных церемоний плакальщицы рвут на себе волосы, расцарапывают себе лицо ногтями (мидлпа, папуасы Новой Гвинеи, народы Кавказа и Передней Азии и др).

5.3. Правила демонстрации (высоко- и низкокинесические культуры)

Культура предписывает своим членам определенные **правила демонстрации,** или правила жестового поведения (термин П. Экмана и В. Фризена, предложен в

1969 г.), которые представляют собой правила выражения эмоций, зависящие от социального контекста (Ekman, Friesen, 1969). Правила демонстрации варьируют от культуры к культуре и могут столь сильно модифицировать универсальные эмоциональные выражения, что некоторые исследователи говорят о культурной специфичности этих выражений. Эта точка зрения справедлива лишь отчасти. Современные исследования показали, что, оставаясь наедине, представители всех культур реагируют на одинаковые стимулы эмоционально сходным образом, тогда как в присутствии посторонних их эмоциональные выражения подчиняются правилам демонстрации, принятым в данной культуре. Вместе с тем культуры резко различаются по степени проявления эмоций при общении, в частности по интенсивности жестикуляции (высококинесические и низкокинесические культуры).

Как уже было сказано, универсальные выразительные эмоциональные движения могут видоизменяться в социальном контексте до такой степени, что это создает впечатление их культурной специфичности. Однако важно понимать, что культуры различаются прежде всего по способу принятого в них выражения эмоций, а не по набору самих базовых эмоций как таковых. Долгое время считалось очевидным, что частота жестикуляции коррелирует с интенсивностью телесных контактов общающихся и размерами личного пространства. На этой основе американский культурный антрополог Э. Холл (основоположник науки **проксемики,** изучающей роль пространства в коммуникации и правила использования пространства) предложил разделить культуры на **контактные и неконтактные.** Контактными он назвал культуры, носители которых общаются, располагаясь на небольшой дистанции друг от друга (т.е. имеют малое личное физическое пространство). К числу контактных культур были отнесены итальянская, испанская, греческая, арабская, тогда как норвежская, голландская, английская и американская рассматривались как культуры неконтактные. Современные исследования Е. Макданиела и А. Андерсена (McDaniel, Andersen, 1998), однако, говорят о том, что существует сложная зависимость между размерами личного пространства, с одной стороны, и частотой тактильных контактов и интенсивностью жестикуляции, с другой. Так, например, культуры народов Дальнего Востока - китайская, корейская и японская, по критерию контактности попадают в разряд контактных (общение на минимальном расстоянии между партнерами), но при этом частота тактильных контактов и интенсивность жестикуляции у них минимальны. С другой стороны, для арабской культуры традиционные ожидания полностью подтверждаются. Это контактная культура (минимальное личное пространство), где уровень жестикуляции и тактильных контактов при общении исключительно высок.

5.4. Жесты древнего филогенетического происхождения

Остановимся подробнее на двух жестах, гомологически сходных в репертуаре поведения человека, шимпанзе и бонобо, - указательном и просительном. Ука-

зательный жест с помощью вытянутого вперед указательного пальца встречается в естественном репертуаре общения не только человека, но и у некоторых человекообразных обезьян. У шимпанзе он используется как подростками, так и взрослыми особями для привлечения внимания окружающих к какому-либо предмету, указания направления движения. Указательный жест описан во всех без исключения человеческих культурах вне связи с типом социальной организации и хозяйства, а также вне зависимости от экологических условий обитания. Указательный жест спонтанно возникает в репертуаре глухонемых детей и используется для привлечения внимания к каким-либо объектам или как просьба дать конкретный предмет. Он используется взрослыми людьми, когда необходимо выделить какой-то объект, не прерывая беседы.

Указательный жест давно является объектом исследования психологов. В 20-е годы Л.С. Выготский первым высказал предположение, что дети обучаются указательному жесту, перенимая его от матери, и что он осваивается как способ просить объекты, находящиеся вне пределов досягаемости ребенка. Такая точка зрения многие годы была основополагающей. Наблюдая за детьми, которые только что освоили указательный жест, этологи внесли некоторое уточнение в эти представления. Было обнаружено, что дети, сидящие в стульчиках рядом с матерью, указывают и одновременно тянутся к игрушкам, находящимся в пределах досягаемости, а по отношению к отстоящим далеко игрушкам применяют только указательный жест. Дети смотрят на свою мать и когда указывают на что-то, и после этого, проверяя, удалось ли им обратить ее внимание в нужном направлении.

Указательный жест в общении друг с другом используют даже младенцы, еще совсем не умеющие разговаривать. Японский исследователь Н. Масатака показал, что трехмесячные дети при общении с матерью производят ритмические движения указательным пальцем, поднимая его и опуская, сопровождая движения воркующими звуками.

Этот жест - предшественник указательного, и описанные выше эксперименты говорят о том, что указательный жест является скорее **сигналом интереса и желания поделиться знанием о данном объекте, нежели следствием неудавшейся попытки завладеть объектом.** Своим поведением мать узаконивает применение жеста ребенком, но не создает его.

Г. Баттерворс и П. Морисетти показали, что возраст, в котором ребенок впервые применяет указательный жест, является хорошим индикатором успешного освоения им языка впоследствии. **Указательный жест и речь тесно взаимосвязаны.** Дети начинают пользоваться этим жестом в ту же неделю, когда начинают понимать имена окружающих предметов. Чем раньше младенцы начинают использовать указательный жест, тем больше слов они осваивают к 20 месяцам. Средний возраст начала пользования жестом 327 дней для девочек и 350 дней для мальчиков. Но в этом возрасте девочки уже могут пользоваться тремя-четырьмя словами, а мальчики - одним.

Когда желаемый объект находится точно перед ребенком, большинство детей указывают на него правой рукой. Это предпочтение правой руки может свидетельствовать о связи между участками мозга, ответственными за контроль указательного жеста, и участков, связанных с восприятием и воспроизводством речи.

Просительный жест - протянутая рука ладонью вверх, ладонь собрана в горсточку, понятен в любой культуре. Этот же жест в сходном контексте применяется шимпанзе и бонобо. Просительный жест широко распространен в общении детенышей и подростков шимпанзе с родителями и старшими членами группы. Именно протянутая рука является мощным стимулом к дележу при распределении мяса у взрослых шимпанзе. Тот же жест, обращенный к партнеру, может означать просьбу груминга или просьбу оказать помощь. У человека просительный жест появляется в раннем детстве и может сопровождаться выразительной мимикой (рис. 5.1). Он хорошо понятен даже при общении представителей самых несхожих друг с другом культур и монополизирован нищими для сбора подаяний у окружающих (Butovskaya et ai., 2000a, b). Тот факт, что просительный жест может встречаться в сочетании с разными коммуникативными сигналами (жалобное выражение лица, плачь, поклоны и др.) (рис. 5.2), но при этом остается неизменным, свидетель-



Рис. 5.1. Просительный жест появляется у человека в раннем детстве и может сопровождаться выразительной мимикой. Мальчик-нищий просит милостыню у туристов на улицах Антананариву (Мадагаскар) (фото М.Л. Бутовской)



Рис. 5.2. Просительный жест может встречаться в сочетании с различными коммуникативными сигналами, такими, как жалобное лицо, плач и поклоны. Жалобное выражение лица у нищенки, просящей милостыню в Москве (фото М.Л. Бутовской)

ствует о его чрезвычайной значимости как **релизера** (ключевого стимула), вызывающего реакцию сопереживания и дележа у субъекта.

5.5. Универсальные жесты-эмблемы

Некоторые жесты, воспринимаемые в качестве эмблем, могут являться человеческими универсалиями. Примером может быть **угроза поднятым вверх указательным пальцем.** Жест встречается в европейских культурах и описан также у папуасов Новой Гвинеи (айпо), бушменов Калахари, индейцев Венесуэлы (яномами), у австралийских аборигенов (пинтуби, гиджингали). По мнению И. Айбла-Айбесфельдта, этот жест является более цивилизованным производным фаллической демонстрации угрозы. Во многих языках (в том числе английском, арабском) он имеет вербальные аналоги. **Покачивание поднятым вверх указательным пальцем** повсеместно расценивается как угроза (применяемая по большей части по отношению к детям). Правда, в ряде случаев он может носить и характер шутливой агрессии-предупреждения - например при встрече друзей (смотри у меня). **Указательный жест, направленный на человека,** часто выступает еще одним символом предупреждения и угрозы. Проявление угрозы и в этой трактовке типично для самых разных культур, например немецкой и бушменской. Иногда можно наблюдать, как между маленькими детьми разыгрываются настоящие указательные дуэли. Агрессивный подтекст здесь вполне очевиден. Аналогичный жест уже много веков известен в европейской судебной практике и в этом случае носит обвинительный, обличающий характер (Nitschke, 1997).

5.6. Кросс-культурные вариации жестов-эмблем

В репертуаре человека помимо эмоциональных жестов присутствует также большое количество жестов, имеющих фиксированное значение в рамках данной культуры. Этологи одними из первых заинтересовались вопросами территориальной распространенности жестов-эмблем и пришли к выводу, что по этому показателю можно восстановить историю заселения конкретного региона и характера общения между представителями разных культур в прошлом (Morris, 1977; Eibl-Eibesfeldt, 1989). В конце 70-х годов Д. Моррис с соавторами издали книгу, посвященную происхождению и истории распространения 20 характерных для европейцев жестов (Morris et al., 1979). Одним из этих жестов является воздушный поцелуй, при котором сведенные в горстку пальцы руки подносятся к губам, целуются и затем рука отводится от лица в сторону. Этот жест широко распространен в мире и отражает теплое отношение к другому лицу. В Германии, Франции, Испании и Греции он выражает похвалу и одобрение. Таким жестом мужчи-

ны выражают восторг по поводу красоты увиденной женщины. В Португалии, на Сицилии и Сардинии этот жест служит приветствием и используется часто. Напротив, в Италии и Великобритании жест встречается достаточно редко. В нашей стране данный жест используется для выражения восторга женской красотой. В современной российской культуре имеется вариант воздушного поцелуя, используемого как жест прощания. При этом к губам подносится расправленная ладонь и целуются кончики пальцев, затем делается движение кистью в направлении от себя, рука чаще всего остается согнутой в локте.

Как уже говорилось выше, многие эмблемы возникают в рамках конкретной культурной традиции и являются, по сути, настоящими диалектами. Они могут служить одним из индикаторов различной истории происхождения соседних популяций. К примеру, в Италии граница между использованием жеста покачивания головой как формы отрицания и резким отбрасыванием головы назад, сопровождающимся громким цокающим звуком (сицилийское "нет") (рис. 5.3), имеющим ту же нагрузку, проходит четко по северной границе древнегреческих поселений (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Этот же пример свидетельствует в пользу большой консервативности и устойчивости культурных жестовых эмблем.

Особые словари жестов уже составлены для некоторых стран мира: Италии, Испании, Германии, Америки. Недавно такой словарь был составлен Г.Е. Крейдлином, С.А. Григорьевой и Н.В. Григорьевым для русской жестовой культуры (Крейдлин, 2002).



Рис. 5.3. Сицилийское "нет" (фото М.Л. Бутовской)

Жесты-эмблемы формируются и осваиваются в самом раннем детстве. Их применение в процессе общения столь привычно, что часто остается незаметным для самого человека. Они часто служат важнейшим маркером принадлежности индивидуума к социуму, и порой в большей степени, чем акцент, выдают в человеке чужака. Культурно-специфичным жестами является жест, ударяющий ладонью по голове ("забыл"), движение пальцем у виска (в понятии "не все дома, дурак"), знак рогов (намек на супружескую измену) и другие. Специалисты в области кинесики по жестам могут даже определить выходца из конкретной страны и даже провинции, а также представителя конкретной субкультуры (см., например, жест "пальцы веером").

Рассмотрим несколько жестов и типичные разночтения в их толковании в разных культурах или субкультурах.

Жест "указательный палец оттягивает нижнее веко". В Англии этот жест означает "Ты меня не проведешь", в Испании - это призыв к другому оставаться начеку, во Франции, Германии, Югославии и Турции - жест означает, что сам человек держится настороже (Morris et al., 1979). А вот на юге Италии таким жестом мужчины дают понять собеседнику, что рядом прошла красивая жещина (рис. 5.4), и тем самым выражают свой восторг в ее адрес. Несмотря на отчетливые нюансы, смысловая нагрузка жеста для этой группы стран сходна: рекомендуется повысить бдительность путем символического увеличения глаза. Жест оттягивания нижнего века в Австрии трактуется совершенно по-другому: он обо-

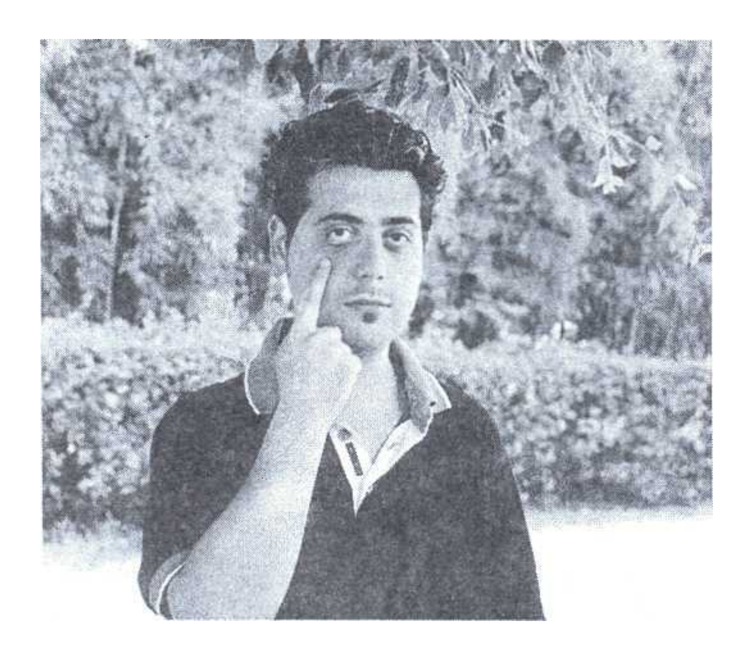


Рис. 5.4. "Смотри, какая красивая женщина пошла" (фото М.Л. Бутовской)

значает скуку (Уэйнрайт, 2002). В России же он вообще не используется и был бы не понятен окружающим.

Жест "отряхивание воображаемой пыли с одежды". В России этот жест понимается как демонстрация пренебрежения к тому, на кого он направлен. У цыган, однако, данный жест имеет еще более выраженный оскорбительный подтекст ("Убирайся к черту") и часто сопровождается плевком себе под ноги. Следует сказать, что жесты, имеющие в своем подтексте намек на грязь и нечистоплотность, во всех культурах рассматриваются как оскорбительные. Грязь во всех культурах воспринимается как явление отрицательное. Не исключено, впрочем, что сходным образом относятся к ней и наши ближайшие родственники - шимпанзе. Так, шимпанзе Уошо, владеющая языком глухонемых, в порыве раздражения и обиды на своего учителя однажды просигналила ему слово "грязный" (Линден, 1981).

Жест "ОК". Жест соединения кончиков большого и указательного пальцев в форме буквы "о" иконический по происхождению. Он носит название "кольцо" и иконически похож на первую букву слова "ОК". В англоязычных странах и большинстве стран Европы он означает "все в порядке". Однако во Франции аналогичный знак (тоже иконический) символизирует ноль (ничто). В Турции и на Мальте под этим знаком подразумевают пассивный мужской гомосексуализм. В Греции он обозначает нечто непристойное и потому его считают оскорбительным в отношении как мужчины, так и женщины. В Японии такой жест символизирует деньги.

Жест "поднятый вверх большой палец". В России жест понимается, как "все в порядке, нет проблем". То же самое значение он имеет в Америке, Англии, Австралии, Новой Зеландии. Выставленный вперед поднятый большой палец используется в нашей стране, чтобы остановить попутную машину. А резко выброшенный вверх - в англоязычных странах понимается как нецензурное ругательство. В Турции поднятый большой палец обозначает "заткнись", в Италии - цифру 1, а в Америке - 5.

Жест "V" пальцами обозначает приветствие, победу, успех, проявление радости. Это один из редких жестов-эмблем, историю появления которого удается проследить достаточно точно. Жест появился во время второй мировой войны и был придуман одним из организаторов программы английского радио Би-Би-Си на бельгийском языке Виктором де Лавелье. По замыслу изобретателя, жест должен был символизировать единение всех народов, борющихся с фашизмом. Участники сопротивления в Польше, Чехословакии, Франции, Бельгии рисовали знак "V" на стенах домов (занятие далеко не безопасное, ибо застигнутые за этим делом люди жестоко карались фашистами). Поскольку немцев откровенно беспокоила популярность данного знака, ставшего символом борьбы с фашизмом, министр пропаганды нацистской Германии Геббельс попытался внести неразбериху в ставшие к тому времени стереотипными общественные представления о



Рис. 5.5. Жест "V" (victory) вошел в широкое обращение благодаря премьер-мининистру Великобритании Уинстону Черчиллю, который часто использовал его в качестве символа победы в борьбе с фашизмом

смысловой нагрузке данного знака. Он заявил, что "V" является древнегерманским знаком и что клич "Viktoria" призван объединять народы Европы на борьбу с большевизмом. Гитлеровцам, однако, не удалось дискредитировать этот символ антифашистской пропаганды. Знак "V" часто использовал и популяризировал тогдашний премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль (рис. 5.5). В одном из выступлений по радио он сказал следующее: "Знак V является символом непобедимой воли всех народов оккупированных территорий и Британии и неотвратимой судьбы гитлеровской тирании".

В большинстве стран Европы (и в том числе в России) этот жест имеет только один смысл - "победа", вне зависимости от ориентации кисти руки. Тем не менее этот популярный и широко распространенный жест может иметь и несколько иной смысл. Например, в первой половине XX в. в Америке сохранялось непристойное значение данного жеста: в нем усматривали вовсе не букву V, а намек на расставленные женские ноги. В Англии и Австралии тот же жест, но с рукой, повернутой ладонью к говорящему, означает оскорбительное "Заткнись!".

Жест "схватиться за голову". В этом случае ладони обеих рук кладут на голову с обеих сторон. В нашей культуре (равно как и в немецкой, английской) жест означает крайнюю степень тревоги, ужас, страх. Но может символизировать также удивление. Айпо Новой Гвинеи этим жестом выражают крайнюю степень удовольствия (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Жест сопровождается улыбкой. В этом контексте жест является аналогом выражения "ужас". Напомним, что в европейских культурах его также употребляют для обозначения высшей степени восторга и одобрения ("ужасно умный", "ужасно красивая"). Жест обхватывания головы руками, по-видимому, эволюционно возник как защитное движение, реакция на внешнюю угрозу, инстинктивная попытка заслониться. Именно в таком контексте его иногда употребляют дети.

Жест "сыт по горло". Он относится к числу символических оскорбительных жестов и представляет собой такое движение: приставленная к горлу рука, ладонью вниз или движение рукой в этом положении, как бы перерезающее горло.

Жест означает "сыт по горло", "надоело", а в более резком смысле - "так бы и перерезал ему глотку".

Жест "махнуть рукой" представляет собой движение кисти руки по направлению от тела, при этом рука согнута в локте, а кисть находится на уровне плеча. Жест означает пренебрежение, невнимание, безразличие, прерывание контакта с субъектом. Он может заменяться жестовым фразеологизмом с тем же подтекстом: говорящий буквально произносит "я уже давно махнут рукой на эту проблему".

Жест "чур меня". Жест выглядит как переплетенные указательный и средний пальцы одной руки, в то время как остальные пальцы прижаты к ладони. Основная функция жеста - защита. Прежде всего речь идет о суеверной защите от божественного гнева за какие-либо неблаговидные поступки (Morris et al., 1979). В этом значении данный жест понимают англичане, скандинавы, шведы или норвежцы. В России, Германии, Голландии скрещенные пальцы на одной или двух руках держат, чтобы защититься от неприятностей и наудачу. В Турции скрещенные пальцы означают конец дружбе. В некоторых странах им обозначают, что все в порядке или демонстрируют свое одобрение (Моррис, 2001).

Жест "так тебе и надо", представляет собой стругающие движения указательным пальцем левой руки по слегка наклоненному вниз пальцу правой руки. Он означает злорадство, радость исполнителя по поводу неудачи или невезения того, в сторону кого этот жест направлен. Этот жест злорадства хорошо понятен в немецкой и австрийской культурах.

Жест "будь начеку" выполняется путем постукивания указательным пальцем по боковой поверхности носа. Этот жест в России был бы совершенно непонятен. В Италии, однако, его значение четко определено "будь начеку!". У англичан и скандинавов этот жест является призывом к сохранению тайны или подразумевает соучастие (Morris et al., 1979). Постукивание пальцем по передней поверхности носа в Великобритании, Австрии и Голландии будет воспринято окружающими как предложение не вмешиваться в чужие дела (Уэйнрайт, 2002).

Жест "чур, я не играю". Жест широко распространен в детской субкультуре, он представляет собой скрещенные средний и указательный пальцы и обозначает у детей временный перерыв в игре (его вербальный аналог "Чур, я не играю"). Он является заимствованием из мира взрослых жеста "Чур меня". В современной российской культуре "взрослый" жест практически перестал использоваться, а вот в детской субкультуре он применяется постоянно.

Жест "мирись-мирись". Типичным для русской детской субкультуры является такой жест примирения: дети берут друг друга за мизинец и, двигая рукой в такт словам, произносят мирилку: "Мирись, мирись, мирись, и больше не дерись. А если будешь драться, то я буду кусаться. А кусаться нам нельзя, потому что мы друзья" (Бутовская, Козинцев, 1998). Аналогичное поведение после ссоры можно наблюдать и у украинских детей, и у калмыков, что, по-видимому, является результатом культурного заимствования (Butovskaya, 2001a,b). Любопытно, что

в Индонезии дети, чтобы помириться, так же держатся мизинцами (т.е. невербальное поведение имеет определенное сходство), но при этом аналог мирилки отсутствует, дети просто говорят: "Давай будем хорошо относиться друг к другу". В европейских культурах и Соединенных Штатах подобный жест примирения у детей не описан (Butovskaya et al., 2000c).

Жест "Да!". В подростковой субкультуре в последние годы появился особый жест, представляющий собой резкое дергающее движение рукой, согнутой в локте и поднятой вертикально вверх, при этом кисть, сжатая в кулак, оказывается на уровне головы и при движении опускается до уровня груди (словно исполнитель дергает за шнурок). Жест восторга и радости. Происхождение данного жеста в нашей культуре легко прослеживается. Он сопровождается возгласом "Yes!" и заимствован из подростковой американской субкультуры. Его распространение связано с появлением на телевизионных экранах большого количества американских телесериалов о жизни американских подростков.

Жест "пальцы веером". Жесты, принятые в одной субкультуре, могут заимствоваться другими субкультурами в результате подражания. Иногда в таких случаях они теряют свою популярность в породившей их среде. Такова, например, история жеста "пальцы веером". Его иногда именуют "блатной козой", а в 90-е годы XX в. стали называть еще "распальцовкой". Жест "пальцы веером" выглядит как широко расставленные в стороны мизинец и большой палец обеих рук при выставленном вперёд указательном пальце. Он несколько напоминает жест "коза", которым традиционно пользовались в российской простонародной культуре. Считается, что жест "пальцы веером" исходно был впервые использован беспризорниками 20-х годов и в дальнейшем стал распространенным ритуалом угрозы у блатных с начала 30-х по 70-е годы. Однако с середины 80-х годов у "истинной шпаны" постепенно формируется негативно-ироническое отношение к данному жесту. Распальцовка начинает ассоциироваться с "дурным тоном" и туповатостью. С начала 90-х годов жест заимствуется рэкетирами и бандитами у блатных и становится одним из стереотипных символов уголовников новой формации. В настоящее время выражение "пальцы веером" преимущественно ассоциируется с представителями так называемых "новых русских".

Существует значительное количество жестов, понятных только представителям одной конкретной культуры. Например, у японцев имеется специфический жест-команда **"подойдите сюда"** (Уэйнрайт, 2002). Призывая остальных подойти, исполнитель жеста протягивает вперед руку ладонью вниз и шевелит пальцами. В Японии можно наблюдать и специфический жест **"он говорит неправду".** Обвиняющий кого-то во лжи облизывает указательный палец и поглаживает им свою бровь.

Культурно-специфическими являются различные жесты-угрозы, широко практикующиеся в Южной Италии. К этой категории относится жест-предупреждение "**я тебя зарежу".** Он осуществляется на расстоянии от адресата: ногтем боль-

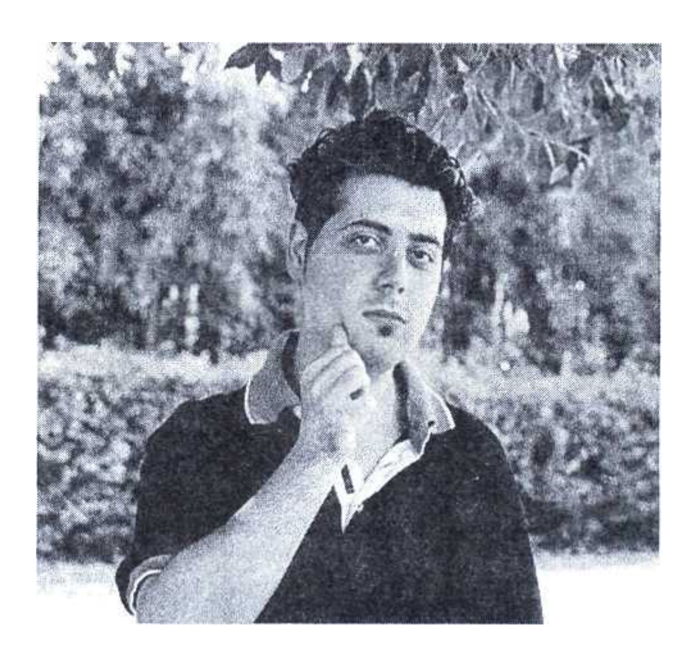


Рис. 5.6. "Я тебя зарежу" (фото М.Л. Бутовской)

Рис. 5.6. "Я тебя зарежу" (фото М.Л. Бутовской)

шого пальца правой руки проводят по щеке, как бы рассекая ее (рис. 5.6). Другой жест активной угрозы **"я тебя убью".** Его также выполняют на расстоянии: указательный и большой палец руки образуют кольцо, а остальные три пальца расставлены и ориентированы вперед. Сама рука при этом выбрасывается в направлении адресата и чуть согнута в локте (рис. 5.7). По свидетельству самих итальянцев, жест говорит о действительно серьезных намерениях, вплоть до убийства. Его не повторяют дважды. Еще один угрожающий жест **"перестань сечас же"**

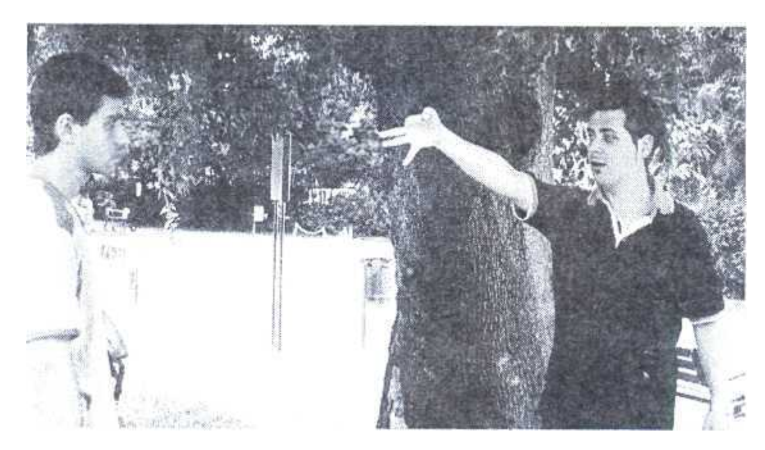


Рис. 5.7. "Я тебя убью" (фото М.Л. Бутовской)

выполняют на близком расстоянии. Производится он следующим образом: исполнитель подходит практически вплотную к адресату и двигает ладонью вдоль его щеки на расстоянии нескольких сантиметров (рис. 5.8а) Тот же жест может производиться синхронно двумя руками. Вариантом жеста "перестань сейчас же" у южных итальянцев служат ритмичные вертикальные движения рукой со сложенными в горсть пальцами перед носом оппонента (рис. 5.86). Он свидетельствует о крайнем раздражении исполнителя и его готовности подраться.

5.7. Разные жесты - один подтекст

Подобно тому как в разных культурах один и тот же жест может иметь различное толкование, можно найти массу примеров того, как одна и та же нагрузка передается разными жестами. Примером является **жест восхищения.** Информа-





Рис. 5.8. Варианты предупреждающего жеста "Больше так не делай" (фото М.Л. Бутовской)

ция о том, что мужчина восхищен женской красотой, может передаваться многими способами: 1) движением большим и указательным пальцем одной руки по собственной щеке в направлении к подбородку; 2) прихватыванием кожи на щеке; 3) указательный палец прикладывается к нижнему веку (внимание) и веко слегка при этом оттягивается вниз (этим жестом, как говорилось выше, пользуются южные итальянцы); 4) обе руки складываются в трубочку, изображая подобие подзорной трубы, через которую можно лучше рассмотреть данный объект; 5) указательные пальцы обеих рук полусогнуты, напоминая крючки, а руки производят притягивающее движение (жест отмечен нами у египтян); 6) в ряде случаев мужчины при виде привлекательной женщины инстинктивно делают движение, как бы подкручивая мнимые усы (или подкручивают реально имеющиеся). Жест означает, что наблюдатель заинтересован и старается выглядеть привлекательнее.

5.8. Интенсивность жестикуляции и специфика движений руками у представителей разных культур

Исследования по невербальной коммуникации показывают, что люди существенным образом отличаются друг от друга не только по набору используемых жестов, но и по интенсивности жестикуляции как таковой. Подобные различия связаны с культурной принадлежностью человека, его половой принадлежностью, особенностями темперамента и условиями воспитания в семье.

Культуры резко различаются по степени выраженности эмоций при общении, прежде всего по интенсивности жестикуляции. Выше уже говорилось, что такие различия связаны с **"правилами демонстрации"** (Ekman, Friesen, 1971). Также было отмечено, что в Европе интенсивность жестикуляции (степень кинесичности) возрастает с севера на юг. Она минимальна у скандинавов, норвежцев и датчан и максимальна у испанцев, португальцев, южных итальянцев и греков. Те же закономерности можно проследить и на территории европейской части бывшего СССР. Минимальное использование жестов характерно для жителей севера - у поморов, карелов, коренных жителей новгородской области, а максимальная интенсивность жестикуляции при общении отмечается у народов Кавказа.

Правила демонстрации объясняют причины, по которым некоторые исследователи говорят об отсутствии видоспецифических для человека эмоциональных выражений. Но, как правило, они недоучитывают именно фактор интенсивности проявления конкретной эмоции, что особенно явно видно на примере жестикуляции. Дело в том, что универсальные эмоциональные движения благодаря этому могут модифицироваться в социальном контексте до неузнаваемости. Культуры различаются по силе выражения эмоций, но не по набору самих базовых эмоций как таковых (Ekman , Keltner 1997).

Культуры по-разному реагируют на индивидуальные различия в интенсивности жестикуляции. Так, в русской и американской культурах индивиды, обладающие активной жестикуляцией и мимикой, чаще всего воспринимаются окружающими как доброжелательные, сердечные, энергичные и открытые люди. Напротив, те, кто общается с минимальным использованием средств невербальной коммуникации, в глазах других людей представляются холодными, расчетливыми и скрытными. Кроме того, люди с интенсивной жестикуляцией воспринимаются как энергичные и оптимистично настроенные, тогда как слабая жестикуляция часто воспринимается как признак вялости, пессимизма и малой заинтересованности в общении. Напротив, в финской культуре интенсивно жестикулирующие люди воспринимаются окружающими как напористые, распущенные и невоспитанные.

Культуры различаются между собой не только по набору характерных жестов-эмблем и интенсивности жестикуляции. Характер движения кистей рук также может быть хорошим индикатором культурного происхождения говорящего. В современной русской культуре можно наблюдать рубящие, круговые притягивающие и отталкивающие движения кистей рук, при этом пальцы рук распрямлены или чуть согнуты и держатся вместе. Для испанской и большинства латиноамериканских культур (будь то бразильская или мексиканская) характерными являются движения кистью в вертикальном направлении сверху вниз, при этом пальцы собраны в горсточку. А для афроамериканцев типичны вращения вертикально расположенной кисти к себе и от себя, руки часто двигаются по направлению вверх, причем пальцы на руке полностью расправлены и прижаты друг к другу, а ладонь полностью открыта. Часто собеседнику демонстрируются открытые ладони, ориентированные в вертикальной плоскости. Аналогичная жестикуляция характерна и для представителей многих африканских культур (рис. 5.9). Любопытно, что на фоне активной жестикуляции и экспрессивности поз афроамериканцы избегают смотреть в глаза собеседника и прямой взгляд часто истолковывают как угрозу или вызов.



Рис. 5.9. Для представителей многих африканских культур характерной является демонстрация открытых ладоней, ориентированных в вертикальной плоскости в направлении собеседника (фото Р. Чаласани)

5.9. Жесты и жестовые фразеологизмы

Большую группу жестов следует отнести к категории базовых для формирования жестовых фразеологизмов. Часть из них продолжает использоваться в невербальной коммуникации и одновременно имеет свой вербальный аналог. Например, жест **"хлопать ушами"** изображается, поднесением одновременно двух кистей рук ладонями вперед к ушам, и движениями пальцев кпереди, по направлению к ладони. Жест носит оскорбительный характер и подразумевает сопоставление объекта с ослом. В современном обществе этот жест используется редко, но его вербальный аналог широко распространен: говорят "не хлопай ушами", что идентично более грубому выражению " не будь ослом". Другой пример-жест **"закрывание ушей".** Символическое зажатие ушей может свидетельствовать о желании отстраниться, изолироваться от собеседника, проявлением пренебрежения к последнему, желания прервать контакт. Его вербальный аналог "заткни уши", т.е. "не слушай".

5.10. Условия воспитания и интерпретация невербальных сигналов

Способность адекватно воспринимать и воспроизводить невербальные сигналы играет исключительную роль в жизни человека с раннего детства и непосредственно отражается на социальной успешности индивида (Hodgins, Belch, 2000; Hodgins, Zucherman, 1991; Noller, 1980; Philippot, Feldman, 1990). Роль семейного окружения в развитии невербальных способностей человека была впервые эмпирически исследована в середине 80-х годов XX в. (Halberstadt, 1986). Было установлено, что люди, выросшие в семьях, где было принято давать волю эмоциям, были способны сами четко выражать необходимую эмоцию, тогда как индивиды, воспитанные в семьях, где принято было подавлять эмоциональные проявления, в дальнейшем были способны более объективно оценивать невербальные сигналы окружающих. А. Хельберштат предложила для объяснения гипотезу социализации: в первом случае индивиды имели все условия для того, чтобы отрабатывать эмоциональные проявления на невербальном уровне, но в силу отчетливости невербальных сигналов, подаваемых окружающими, у них не возникла необходимость в развитии способностей в декодировании мелких деталей внешнего поведения. Напротив, индивиды, выросшие в семьях, где не принято было открыто выражать свои эмоции, выработали в себе исключительную способность распознавать мелкие нюансы невербальных сигналов окружающих и одновременно научились сдерживать внешние проявления собственного настроения.

Согласно гипотезе социализации, способности к воспроизведению невербальных сигналов осваиваются на практике проективно, с учетом примера окружаю-

щих. Способности же к распознаванию невербальных сигналов усваиваются реактивно: чувствительность к их распознанию является адаптацией, необходимой индивиду для выживания в неэкспрессивной среде. Подобная интерпретация разделяется не всеми. Многочисленные исследования свидетельствуют о том, что подавление эмоциональных проявлений ведет к патологическим последствиям (Pennebaker, 1997). Показано также, что подавление негативных эмоций членами семьи приводит к снижению общей социальной компетентности детей (Roberts, Strayer, 1987).

Х. Ходжинс и К. Белч (Hodgins, Belch, 2000) привели новые доказательства в пользу нарушения невербальных способностей у лиц, чьи родители часто ссорились и дрались друг с другом. Изучая способности студентов колледжа к воспроизведению и восприятию невербальных сигналов, они обнаружили, что студенты, выросшие в семьях с повышенной агрессивностью, демонстрируют пониженную по сравнению с контрольной группой способность к воспроизводству как положительных, так и отрицательных невербальных сигналов. Это означает, что они склонны продуцировать эмоциональные сигналы, которые сложнее интерпретировать. Вместе с тем нет оснований предполагать, что такие нарушения связаны с запретом на экспрессию эмоций, который индивиды могли испытать в детстве, не доказано также, что эти лица лучше воспроизводят негативные эмоции, чем позитивные. Очевидно только одно: студенты, выросшие в семьях, практикующих насилие, не способны демонстрировать адекватные невербальные сигналы, и окружающие испытывают трудности в их интерпретации. По всей видимости, невербальные способности формируются под действием множества факторов. Общий уровень эмоциональной экспрессивности в семье, положительный социальный климат и опыт наблюдения за конкретными эмоциональными проявлениями родителей в равной мере влияют на индивидуальное развитие невербальных способностей индивида. Несомненно, что важную лепту вносят также темперамент и интеллектуальные способности ребенка.

Способности к распознаванию невербальных сигналов могут зависеть от социального статуса человека. Ряд специалистов полагают, что индивиды с низким социальным статусом более чувствительны к невербальным сигналам окружающих, и это качество можно рассматривать как защитный механизм, позволяющий низкоранговым членам группы избегать ненужных конфликтов.

Глава 6

ТАКТИЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Он вечно с ней. В ее покое
Они сидят в потемках двое;
Они в саду, рука с рукой.
Гуляют утренней порой;
А.С.Пушкин "Евгений Онегин'

6.1. Тактильная коммуникация как наиболее персонифицированная форма общения

Тактильная коммуникация играет в жизни человека исключительно большую роль. Это связано с нашим эволюционным прошлым: предки человека, несомненно, являлись существами социальными и жили сплоченными группами. По мнению Э. Холла, тактильная коммуникация является самой персонифицированной формой общения и от ее правильного использования зависит успешность адаптации человека в социальном окружении во всех обществах (Hall, Veccia, 1990). Тактильные контакты изучает особая дисциплина - **гаптика.** Межличностные тактильные контакты являются одной из первых и самых базовых форм коммуникации, к которым человек приобщается в самом раннем детстве (Кparр, 1984). Не случайно поэтому во многих медицинских исследованиях по новорожденным отмечается, что касания являются важнейшим условием хорошего самочувствия и нормального развития младенцев. Именно касание служит первым необходимым шагом к формированию привязанности мать-ребенок (Reite, 1990). Различия в качестве и количестве межличностных контактов позволяют объективно судить о типе отношений между взаимодействующими партнерами в пределах каждой культуры (Emmers, Dindia, 1995).

Касания рукой, поглаживания, прижимания и объятия - важнейшие способы общения. Они оказывают на человека успокаивающее воздействие. Именно такого рода контакты отражают дружественное расположение между партнерами, и именно с их помощью такое общение можно успешно наладить. Многие элемен-

ты тактильного поведения являются производными от взаимодействий мать-ребенок, но встречаются постоянно в общении между взрослыми и часто оказывают благотворное воздействие на их общее психическое (а иногда и физическое) состояние.

6.2. Тактильные контакты в повседневной жизни

Тактильные контакты являются свидетельством привязанности между партнерами. В повседневной жизни часто можно наблюдать, как родители успокаивают ребенка, обнимая и целуя его. Взаимные объятия дают партнерам ощущение безопасности и покоя (рис. 6.1а). Этот элемент поведения является филогенетически древним, он широко распространен как успокаивающий контакт среди обезьян и, скорее всего, гомологичен последнему (рис. 6.1б). Пытаясь утешить ребенка, родители часто кладут ему руку на голову. Этот бессознательный жест встречается у старших детей по отношению к младшим. Подобное поведение никогда не наблюдается в обратном направлении - от младших к старшим, или от детей к родителям. Почему? По всей видимости, контакты такого типа инициируются

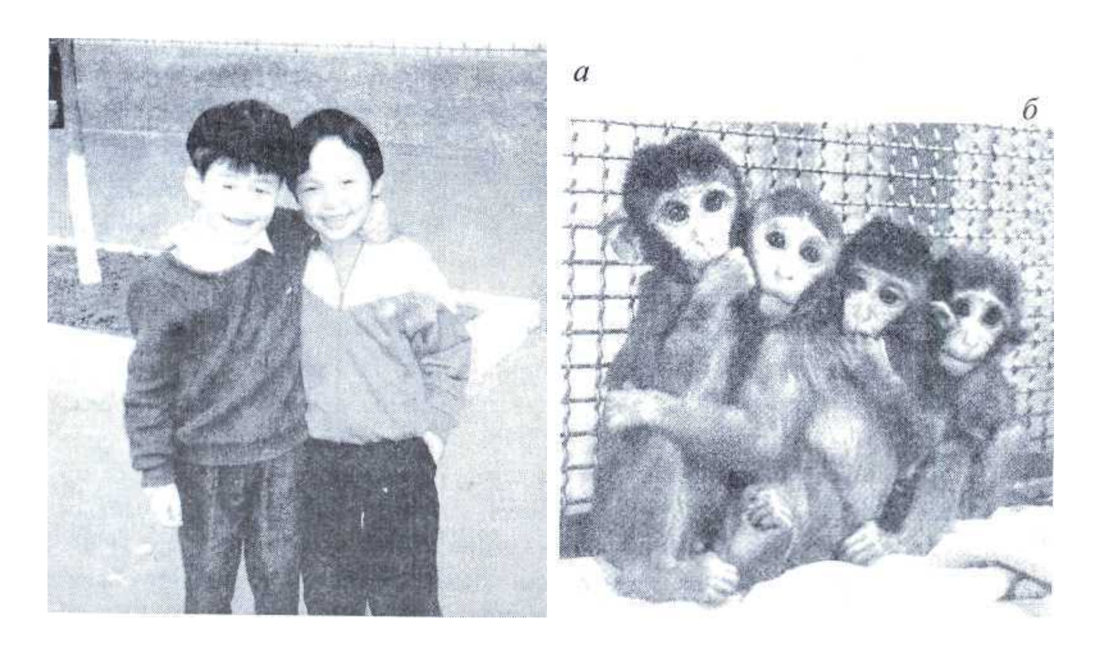


Рис. 6.1. Взаимные объятия являются филогенетически древним элементом дружелюбного поведения. Они могут служить для умиротворения, утешения, успокоения и дают взаимодействующим индивидам чувство защищенности и безопасности

а – калмыцкие мальчики часто ходят обнявшись (фото М.Л. Бутовской.); *б* – взаимные объятия у детенышей макаков резусов (фото из архива Висконсинского приматологического центра)



Рис. 6.2. Покровительственный жест "рука на голове ребенка" часто демонстрируется старшими по отношению к младшим. В.В. Путин во время визита в Болгарию ("Итоги", 11.03.2003)

асимметрично и связаны со статусом участников. Высокоранговые партнеры более активны и чаще первыми идут на контакт, предлагая, таким образом, свою защиту и поддержку. Указанный тактильный жест у человека, по-видимому, можно считать филогенетическим производным сходного жеста, описанного для шимпанзе, орангутанов, горилл (Eibl-Eibesfeldt, 1989). В ситуации тревоги и неопределенности шимпанзе, например, как и люди, часто протягивают руки к своим сотоварищам, ища поддержки и защиты (и получают ее). При этом старшие или высокоранговые особи кладут руку на голову младших или низкоранговых, демонстрируя свое покровительство (рис. 6.2). Этот врожденный жест человека был ритуализован в некоторых культурах. Например, он часто используется при церковном благословении в христианстве - возложение руки на голову (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Напротив, в ряде культур (например в Индии) касаться головы другого человека, как взрослого, так и ребенка, строжайше запрещено.

6.3. Тактильный контакт-приветствие

Разнообразные формы контакта с помощью рук в человеческих обществах преобразовались в особые ритуалы установления дружественных контактов - приветствия (Eibl-Eibesfeldt, 1989). В западной культуре это ритуал рукопожатия (рис. 6.3). Рукопожатие играет большую информативную роль и позволяет судить о личных качествах человека и его отношении к партнеру. В меру крепкое и длительное рукопожатие воспринимается как признак сердечности, дружеского расположения. Энергичное встряхивание руки партнера может создавать у последнего впечатление намеренной демонстрации силы и доминирования. То же самое впечатление создается у людей, когда приветствующий их партнер в момент обмена рукопожатиями поворачивает их руку ладонью вверх, накрывая ее своей



Рис. 6.3. Ритуал рукопожатия широко распространен в западной культуре. С. Кириенко и Ж. Ширак. ("Итоги" 09.06.1998)

ладонью сверху. Более длительное удержание руки в процессе приветствия может свидетельствовать о наличии тесных личных отношений между партнерами или свидетельствовать о желании одного из них наладить такого рода отношения.

Жители Судана в знак приветствия подают друг другу руки, затем каждый целует собственную ладонь и подает другому обратно (Брем, 2002). В ряде культур в знак приветствия принято касаться рукой определенных частей тела партнера - головы, плеча или бедра. У папуасов племени дурум дани (Новая Гвинея) приветствие может осуществляться в форме взаимного обхватывания запястья приветствующими, фиксации руками бедер или плеч. У айпо, дариби и некоторых других племен Новой Гвинеи пожилые женщины и взрослые мужчины приветствуют мужчин-соплеменников, поглаживая рукой по мошонке движением снизу вверх (Eibl-Eibesfeldt, 1989).

Еще одной формой приветствия, применяемой при встрече с друзьями у айпо, является поглаживание рукой под подбородком. У жителей Тробрианских островов и у янамами родители проявляют нежность к детям, почесывая их подбородок. Этот элемент поведения отмечался и в историческом прошлом различных европейских народов. В Древней Греции проситель, направляя мольбу вышестоящему, не только демонстрировал подчинение, но и инициировал телесный контакт, касаясь подбородка того, к кому обращена просьба. Так, Фетида, обращаясь к Зевсу, левой рукой обнимает колена, а правой касается его подбородка (Илиада, п. 1, 500). Почесывание подбородка для установления дружественных контактов описано и в средневековом эпосе "Гудрун". По всей видимости, касание подбородка является редуцированной формой почесывания и гомологично последнему. Сходна и смысловая нагрузка - инициация дружественного расположения и умиротворения.

Любопытно в этой связи вспомнить жест-касание, широко применявшийся подростками у нас в стране в 70-е годы. Один из подростков (чаще всего более высокоранговый) приближался (подскакивал) к другому (подчиненному) и, резко

выбрасывая вперед руку, проводил сложенными вместе указательным и средним пальцами руки под подбородком последнего. Такое неожиданное действие часто вызывало инстинктивное движение отстранения и легкого испуга у объекта. Жест, несомненно, носил игровой характер. Он сопровождался ритуальной фразой "Саечку - за испуг". Этот жест являлся мягкой демонстрацией доминирования и одновременно носил дружественный характер. На примере данного жеста можно проследить некоторую ролевую инверсию жеста "касание под подбородком". Если в исходном варианте в архаических культурах он производился по направлению к более высокоранговым членами группы, то в современной подростковой культуре стал направляться вниз по иерархии. Более того, изменилась и его смысловая нагрузка: вместо умиротворения он приобрел характер легкой игровой угрозы.

В качестве приветствия могут также использоваться объятия и поцелуи. Это, в первую очередь, характерно для лиц одного пола, хотя в современных европейских культурах такое приветствие может наблюдаться и между представителями противоположного пола (подробнее см. раздел 7.5).

6.4. Груминг

Груминг - один из наиболее значимых элементов тактильной коммуникации у млекопитающих, прежде всего у приматов (рис. 6.4а). Исходно социальный груминг (это слово, собственно, и обозначает чистку шерсти партнера), вероятно,

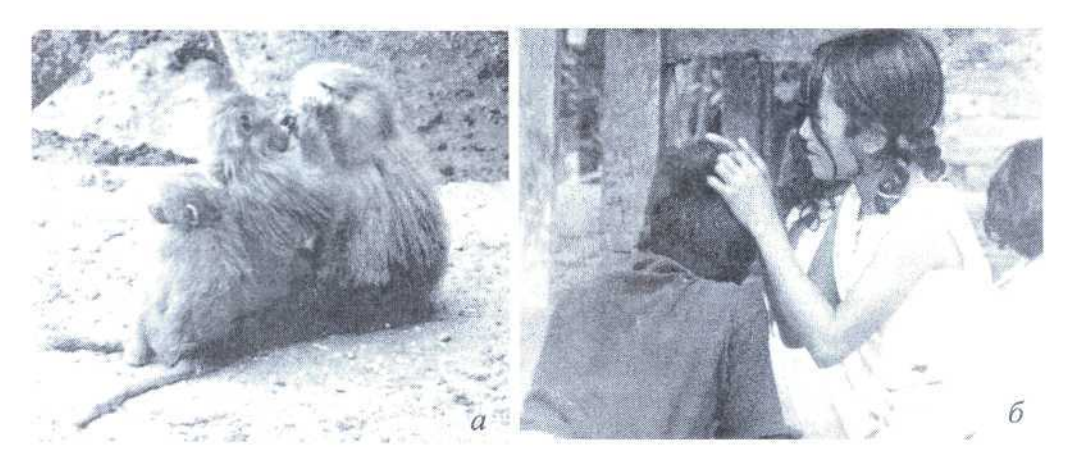


Рис. 6.4. Груминг является распространенной формой дружественного поведения у приматов и человека. Он используется для снятия напряженности, для примирения, при установлении социальных контактов между малознакомыми особями, является важным компонентом поведения мать–детеныш и широко распространен в сексуальном контексте

а – павианы гамадрилы проводят много времени, грумингуя друг друга. Чаще всего груминг происходит между самками и самцом-лидером гарема (фото М.Л. Бутовской); *б* – груминг – распространенная форма поведения в традиционных культурах. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)

носил чисто гигиенические функции. При этом особи, чью шерсть и кожу тщательнее чистили, оказывались более здоровыми и имели больше шансов выжить. В процессе филогенетического развития произошло определенное смещение значимости груминга от такого чисто "медицинского" аспекта в сторону социальной значимости. В неволе, где животные практически полностью избавлены от паразитов, интенсивность груминга не только не падает, а зачастую значительно возрастает по сравнению с естественным уровнем. Это показано для павианов, макаков, шимпанзе, бонобо и др.

Этологические исследования говорят о том, что данная форма общения, являясь самым эффективным сигналом дружелюбия и миролюбия, используется для социальнЪй интеграции, восстановления дружественных отношений после конфликта как жест умиротворения, для снятия социальной напряженности у партнера (Butovskay, Kozintsev, 1994, 1996; Easley et al, 1989; Thierry et al, 1990; Silk, 1982). Груминг у обезьян часто является фазой, предшествующей или следующей за сексуальными взаимодействиями.

Этологические наблюдения за обезьянами позволяют понять, почему груминг является адаптивной стратегией и для объекта, и для активной стороны. Груминг используется приматами как своеобразная "обменная валюта". Дело в том, что, чистя более высокоранговых сородичей, особи с более низким статусом в обмен могут рассчитывать на их поддержку в конфликтных ситуациях, дележ пищей или терпимое отношение к их присутствию на кормовых участках. Стратегии груминга у обезьян могут сильно варьировать в зависимости от возраста и пола партнеров. Так, у бурых макаков, вида с выраженным эгалитарным (мягким, терпимым) стилем доминирования, самцы предпочитают чистить старших по возрасту собратьев. Поскольку, как и у большинства видов макаков, самцы этого вида, достигнув половой зрелости, переходят в другую группу, подобная стратегия является "выгодной", так как позволяет быстрее наладить дружественные отношения с резидентными самцами, найти высокоранговых покровителей (Бутовская, Козинцев, 1996). С возрастом животные реже чистят других. Ведущим фактором выбора объектов груминга у самок обычно являются личные предпочтения и привязанности (близкое родство или дружба). Для самок адаптивна именно такая стратегия, ибо самки бурых макаков всю жизнь проводят в родной группе, преимущественно в окружении самок своей матрилинии. Между частотой активного и пассивного груминга самок существует положительная связь (Butovskaya, Kozintsev, 1996). Это означает, что самки чистят друг друга реципрокно, взаимно. Положительная связь между близостью по рангу и частотой груминга у партнеров часто связана с фактом самого близкого родства между самками соседних рангов (преимущественно матери-дочери или сестры). Повышая физиологическое благосостояние и реальное физическое здоровье другой особи, активный партнер получает несомненную выгоду в форме тесных социальных связей и отсроченную пользу в виде возможных "ответных услуг" (Hemelrijk, Ek, 1991).

Груминг также присутствует и в поведении человека и является филогенетическим гомологом аналогичного поведения других приматов. Груминг наблюдается во всех традиционных обществах (в виде обыскиваний головы, выщипывания волос на теле, очистки кожи от отшелушившегося эпидермиса, выдавливания гнойничков и пр.) и занимает существенное место в бюджете времени ежедневной активности членов группы. Выбирание насекомых и грязи из волос можно наблюдать в ежедневной жизни у индейцев Южной Америки, жителей Юго-Восточной Азии, народов Севера, многих африканских племен (рис. 6.46). Вот как описывает это поведение К. Леви-Стросс у намбиквара, охотников-собирателей, обитающих в Центральной Бразилии: "...похоже, ловля вшей доставляет удовольствие пациенту и развлекает того, кто это делает; к тому же, она считается проявлением заботы и привязанности. Когда ребенок или муж хочет, чтобы его подвергли этой процедуре, он кладет голову женщине на колени, поочередно поворачиваясь то одной, то другой стороной. Женщина ловко разделяет волосы на пряди или просматривает их на свет. Пойманная вошь тут же с хрустом уничтожается" (Леви-Стросс, 1999, с.364).

К числу прочей деятельности, расцениваемой как груминг, можно отнести расчесывание волос, подстригание и украшение волос партнера, бритье и выщипывание бороды и бровей, удаление с тела клещей и блох (рис. 6.5).



Рис. 6.5. Мать, расчесывающая волосы девочки. Картина Каспара Нетчера (1639–1684). Райхсмузей Амстердама

Использование груминга в публичном месте часто является предметом культурных табу для определенных поло-возрастных классов населения (прежде всего значение имеет пол партнеров). У айпо в общественном месте могут грумингговать друг друга только представители одного пола. У янамами и бушменов удаление вшей из волос возможно и между представителями противоположного пола при условии, что они находятся друг с другом в тесных интимных отношениях. У жителей Тробрианских островов груминг в общественном месте допустим между самыми разными классами людей противоположного пола - супругами, любовниками, просто друзьями, братьями и сестрами.

Исторические материалы свидетельствуют о том, что социальный груминг был широко распространен в средневековой Европе, в том числе и в России. Отголоски этой традиции можно встретить в сказках и былинах. Так, богатырь, идущий сражаться со Змеем Горынычем (или другой нечистью), засыпает и просит, чтобы старушка (или красна девица) натопила ему баньку, попарила, а затем поискала у него в голове, почесала спину. Символическое значение бани детально освещается В.Я. Проппом (1986), что касается груминга, очевидно, что эти действия носят более утилитарный характер.

А. Хеймер заснял процесс груминга у пигмеев байака из Центральной Африки. В процессе фильма становится заметной конкуренция между двумя активными партнерами за доступ к голове грумингуемого индивида. Конкуренция носит оттенок легкой агрессивности. Таким образом, функция осуществления груминга может быть весьма ценимой и почетной среди представителей традиционных культур (Shiefenhovel, 1997).

Со стороны может показаться, что социальный груминг инициируется активным партнером, однако при более внимательном наблюдении оказывается, что объект чистки, как правило, невербально сигнализирует просьбу о таком контакте. Ищущий груминга индивид подвигается поближе к потенциально активному партнеру, принимает наиболее удобную позу, наклоняет голову. Груминг вызывает у человека приятные эмоции, позволяет расслабиться. Установлено также, что социальный груминг оказывает психофизиологическое воздействие на организм, влияя на гормональный баланс объекта (способствует выработке бета-эндорфинов, связанных с ощущением радости и покоя) (Schiefenhovel, 1997).

Современная западная культура действует в сторону подавления данной формы поведения (точнее, рассматривает его как архаизм, пережиток и проявление плохого воспитания). И все же чистка (в видоизмененной форме) продолжает сохраняться и практиковаться. Она принимает форму взаимопомощи при втирании кремов и масел в кожу партнеров, массажа (прежде всего расслабляющего). Многие говорят, что поход к парикмахеру (стрижка, бритье) снимает накопившийся стресс.

Груминг-это взаимодействие партнеров. Неслучайно поэтому активный партнер сам испытывает удовольствие от этого процесса. Неслучайно грумингующий

сам активно стремится к такого рода взаимодействиям. Разумеется, в современном обществе эти мотивации возникают на подсознательном уровне и часто не осознаются самими участниками. Например, многие люди вспоминали, как в детстве их мамы, бабушки или дедушки часто сажали их перед собой и старательно выдавливали угри и гнойнички на лице. А чтобы не вертелись - поощряли конфеткой или монеткой на мороженое.

Исследования, проведенные немецкими психологами в госпитале с 37 пациентами, восстанавливающимися после серьезной операции, показали, что у тех, кто регулярно получал легкий массаж спины, отмечалось существенное снижение частоты сердечных ритмов и кровяного давления (систолического и диастолического в равной мере). Поглаживание спины и конечностей рекомендуется педиатрами как способ успокоить и снять стресс у маленьких детей.

Человек имеет отчетливую предрасположенность к роли грумингуемого и испытывает при этом сильные положительные ощущения (в виде дрожи вдоль спины или гусиной кожи, проявляющихся в процессе груминга). Опросы показывают, что сенсорные сигналы от головы и спины расцениваются в этом контексте как более приятные, нежели сигналы от других частей тела. Такая сенсорная избирательность, по мнению В. Шифенховела, может объясняться как следствие специфической адаптации к использованию социальной чистки по направлению к тем участкам тела, которые недоступны самому человеку или не видны (голова, спина стоят в этом списке на первом месте).

Современная культура формирует новое представление о здоровом человека как чистом, не зараженном паразитами, подразумевается также, что человек сам способен поддерживать себя в таком состоянии. Возможно, именно поэтому в наши дни можно наблюдать отчетливые тенденции к подавлению социального груминга. Отвращение при виде грязного тела и неопрятной одежды, страх заразиться вшами или блохами ведут к табуированию социального груминга в общественных местах. Генно-культурная коэволюция на современном этапе подавляет значимость груминга как общественного события. Процесс этот, возможно, начался уже очень давно, когда на смену грумингу как ведущей форме социального общения с сородичами пришла речь (Dunbar, 1997). Слова частично взяли на себя функции аффилиативного расслабляющего груминга, особенно в местах большого скопления народа.

Глубинные потребности в тактильных контактах (массаже, поглаживании, расчесывании волос), однако, сохраняются и поныне. В индустриальном обществе большая часть активности, входящая в разряд социального груминга, попала в разряд профессиональной деятельности. Медицинские и социальные функции груминга перешли от родственников и близких друзей (которые выполняли эти функции на протяжении всей истории человека) к малознакомым специалистам-профессионалам: хирургам, дерматологам, массажистам, парихмахерам, маникюршам и косметологам. В контексте персонифицированного взаимодействия

груминг продолжает оставаться составной частью ухаживания и непосредственно сексуального поведения. Успокаивающий массах и поглаживания также присутствуют в домашнем общении современных родителей с детьми.

6.5. Поцелуй: эволюционное происхождение и культурная значимость

Поцелуй наравне с улыбкой и смехом этологи считают поведенческой универсалией (Eibl-Eibesfeldt, 1989). По данным И. Айбла-Айбесфельдта, этот элемент поведения во всех изученных им культурах является выражением эмоциональной привязанности матери к ребенку. У бушменов, янамами, химба, айпо, минданао и других представителей доиндустриальных обществ матери часто кормят младенцев пережеванной пищей изо рта в рот. Аналогичное поведение ранее можно было наблюдать и в европейских культурах, в том числе в дореволюционной России, где оно получило название "поцелуй-кормление" (рис. 6.6) (Eibl-Eibesfeldt, 1989, р. 144). Поцелуй-кормление используется и просто как проявление дружеского расположения и привязанности (например, со стороны матери, отца, старшего брата или сестры по отношению к младшему ребенку) или для успокоения малыша (рис. 6.7) (Eibl-Eibesfeldt, 1989, р. 143). В этом случае старший прикладывает свои губы к губам младенца и быстро просовывает свой язык в приоткрытый рот последнего, не передавая при этом ничего, кроме слюны. Поскольку между настоящим поцелуем-кормлением и просто поцелуем существует масса пере-



Рис. 6.6. Поцелуй-кормление у химба (Юго-Западная Африка). Мать ритуально кормит малыша слюной. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)

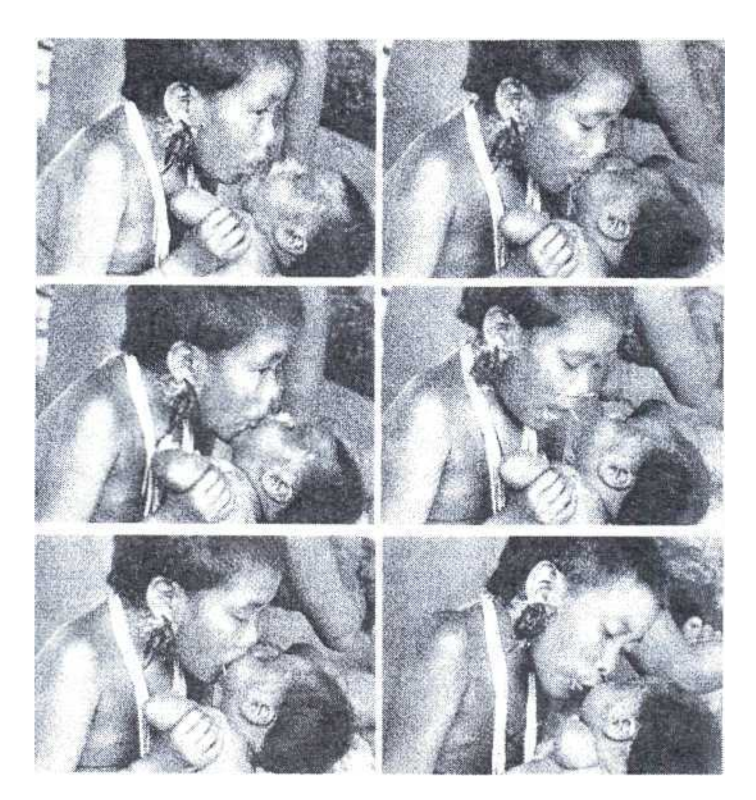


Рис. 6.7. Поцелуй-кормление часто можно наблюдать у яномами как проявление привязанности в отношении старших детей к младшим. Старшая девочка кормит сестру слюной. Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)

ходных стадий, И. Айбл-Айбесфельдт делает вывод, что поцелуй, каким мы его знаем в нашей культуре, является гомологичным производным поцелуя-кормления в традиционных культурах.

Есть основания думать, что человек унаследовал поцелуй-кормление от человекообразных обезьян (шимпанзе, бонобо, горилл и орангутанов): у этих видов взрослые особи могут кормить пищей детенышей изо рта в рот. У шимпанзе и бонобо поцелуи можно наблюдать и между взрослыми особями, в этом случае они используются как проявление дружбы и как способ успокоить партнера (de Waal, 1996). Однако трудно сказать, насколько данная форма поведения гомологична поцелуям у человека.

Поцелуй претерпевает существенную культурную ритуализацию, его формы, контекст применения и направление существенно варьируют от культуре к культуре. Римляне различали три вида поцелуев: "дружеские поцелуи", "поцелуи любви" и "'страстные поцелуи", а старые евреи-раввины признавали лишь поцелуи приветствия, прощания и уважения (Nyrop, 1968).

В России принято целоваться при встрече и прощании с хорошими знакомыми и родственниками. Матери и отцы часто целуют своих детей на публике и в этом не видят ничего предосудительного. Поцелуи между возлюбленными в нашей культуре имели некоторую табуированность (влюбленные остерегались целоваться на публике), однако сам по себе поцелуй воспевался как нечто прекрасное и возвышенное в народной поэзии.

Поцелуи-приветствия в наши дни можно часто наблюдать в арабских странах, равно как и в США, Франции, Италии, Греции, Перу, Афганистане. Однако поцелуи на улице были запрещены в Неаполе почти пять столетий, а во Франции начала XX в. специальным указом запретили целоваться при встречах и прощании на вокзалах (Крейдлин, 2002). Ограничения прослеживаются и по полу приветствующих друг друга людей. Если в современной России, Франции или Перу целовать друг друга в щеку могут как лица одного пола, так и лица противоположного пола, то в Египте целуются при встрече мужчины с мужчинами, а женщины с женщинами. Целовать женщину а присутствии посторонних мужчина египтянин может только при условии, что она приходится ему матерью, сестрою или женою.

В России эпохи социализма допустимы были и поцелуи между малознакомыми людьми как часть официальной церемонии приветствия гостей. Например, объятия и поцелуи при встрече политических деятелей в эпоху социализма стали непременным атрибутом встреч и проводов высоких гостей. Брежневские лобызания даже стали предметом множества анекдотов того времени. Поцелуи-приветствия между малознакомыми людьми широко распространены в настоящее время в США и используются в направлении лиц своего и противоположного пола. Одна из причин такого рода "фамильярности" может скрываться в частой смене места жительства американцев, и это поведение служит способом быстрой социальной адаптации в новом месте.

Культуры различаются между собой по количеству взаимных поцелуев при приветствии и прощании. В США целуются один раз, во Франции - два, в России и некоторых регионах Германии (в частности в Баварии) - три раза. Целовать три раза в щеку в знак приветствия принято также в Афганистане. Здесь целуют вначале в левую щеку, потом в правую и снова в левую (Крейдлин, 2002). Культуры также различаются по расстоянию, на котором обычно стоят целующиеся.

В русской культуре поцелуи сопровождаются дружеским объятием и тела партнеров тесно соприкасаются друг с другом, люди стоят на близком расстоянии. Напротив, французы, целуясь, остаются на некоторой дистанции друг от друга, поэтому их тела никогда не соприкасаются.

В Голландии и некоторых регионах Германии приветствующие друг друга люди могут достаточно тесно соприкасаться телами и приобнимать друг друга одной рукой, однако вместо поцелуя они просто касаются друг друга щекой один или два раза.

Ритуализованный поцелуй может служить проявлением уважения и расположения, но не несет в себе никакой интимной коннотации. Именно таково его значение, когда мужчина целует женщине руку в европейской культуре или когда прихожане целуют руку священнослужителю. Проявлением высшего преклонения является ритуальное целование туфли Папы Римского. В условиях традиционных восточных деспотий с подчеркнутой пирамидой власти было принято целовать ноги императора или другого верховного лидера или землю у его ног. Этим подчеркивалась сакральная роль последнего, его близость к богу.

Поцелуи в гетеросексуальных парах на публике во многих традиционных культурах табуированы. По этой причине в антропологии можно встретить мнение о культурной специфичности поцелуя. Долгое время, к примеру, считалось, что поцелуй отсутствовал в традиционной японской культуре. Однако в дальнейшем оказалось, что он является частью эротического поведения, и отношение к нему в японской культуре двусмысленное (поцелуи непосредственно ассоциируются с сексом).

Существенные межкультурные различия прослеживаются в использовании поцелуя, степени его применимости по отношению к родственникам, друзьям, знакомым и сексуальным партнерам. В этом ключе показательны данные о традиционной Японии и Китае. В XIX в. поцелуй в Японии был спрятан от глаз посторонних. Как можно судить по изображениям эротических сцен, поцелуи между любовниками имели место. Однако даже в этом контексте они рассматривались как своего рода утонченное извращение в порыве страсти. Прилюдно целоваться в Японии считалось недопустимым. Родственники никогда не целовались вообще. Фукудзава Юкити, японский политик и просветитель, посетивший Соединенные Штаты в 1860 г., был изумлен тем, что окружающие люди повсеместно целуются друг с другом на публике (причем делают это родственники и неродственники). Публичная демонстрация поцелуев в Японии считалась нарушением общественного порядка и наказывалась штрафом или задержанием с 1920 по 1945 г. Это ограничение распространялось не только на людей, но и на произведения искусства. Один из скандалов подобного рода произошел в 30-е годы XX в., когда французы привезли в Японию скульптуру Родена, известную под названием "Поцелуй" (Ричи, 2000). Японские власти не нашли ничего предосудительного в наготе мужчины и женщины, зато сочли совершенно недопустимым публичную демонстрацию поцелуя. В результате головы влюбленной пары были обернуты материей, и в таком виде скульптура была выставлена на всеобщее обозрение.

Японская цензура вырезала все сцены с поцелуями из западных фильмов вплоть до конца 1945 г. Японская культура продолжает относиться к поцелую как к чему-то крайне негигиеничному. Актеры в японских послевоенных фильмах если и целовались, то делали это только тогда, когда изображали иностранцев. Поцелуи делались понарошку, в реальности актеры не касались друг друга губами, или, в крайнем случае, делали это через прозрачную материю.

Негативное отношение к поцелую в японской культуре продолжает сохраняться и в наши дни. Хотя в японском языке имеется специальное слово "сэппун", обозначающее поцелуй, его практически никогда не употребляют. Вместо этого молодежь предпочитает использовать слово "кису", производное от английского "kiss" (Ричи, 2000). Японцы делают различия между двумя понятиями. В первом случае поцелуй обозначается только применительно к сексуальному поведению, говорить о котором считается социально неприемлемым. Английский вариант рассматривается как более чистоплотный, поскольку не подразумевает с неизбежностью эротический подтекст (Ричи, 2000).

На примере сопоставления контекста использования поцелуя в европейской и японской культурах можно видеть исключительные культурные различия. В отличие от европейских культур, где поцелуй служит выражением привязанности, симпатии, заботы, сочувствия, уважения, в японской культуре его значение крайне сужено, а контекст ограничен интимными отношениями (Ричи, 2000).

6.6. Кросс-культурные различия тактильной коммуникации

Знания относительно правил контактного поведения в разных культурах чрезвычайно важны в наше время, ибо без них эффективные межкультурные связи были бы немыслимы. Нет сомнений в том, что культура передается от поколения к поколению и во многом формирует и контролирует поведение человека. По этой причине различия в тактильном поведении часто являются следствием разного культурного воспитания (Ramsey, 1979). Замечено, что степень взаимной тактильной контактности варьирует от культуры к культуре. Многие исследователи описывают культуры Северной Европы и Северной Америки как тактильно неконтактные, а культуры Южной Европы и Латинской Америки - как контактные (Hall, Veccia, 1990).

Контактными следует считать также большинство африканских культур, представители которых при общении друг с другом активно пользуются прикосновениями, дотрагиваясь до рук и плеч собеседника. Классификация Холла была предложена на основании наблюдений за деловыми и партнерскими контактами, однако его последователи экстраполировали эти выводы на все формы тактильного общения в пределах культуры (Dodd, 1987; Jandt, 1995).

Модели делового общения, таким образом, послужили основой для формирования представлений о нормах общения для культуры в целом. Стало считаться общепризнанным, что большинство представителей североевропейских культур и северные американцы редко (или вовсе) не обмениваются тактильными контактами в общественных местах, тогда как жители Южной Европы делают это очень часто. К категории неконтактных были отнесены также культуры Дальнего Востока (китайская, японская, корейская) (Barnlund, 1989; Kim, 1977).

В качестве важного внешнего фактора, способствующего формированию культурных различий по степени контактности, некоторые авторы рассматривают климатические условия. Эти предположения носят преимущественно общий характер. Исключение составляет работа Г. Хофстеде (Hofstede, 1980), продемонстрировавшая статистическую связь между характеристиками социального поведения и географическим положением культуры. В более четком виде данная идея сформулирована следующим образом: "предрасположенность к межличностным тактильным контактам частично является следствием климатических условий, климат влияет на культуру и коммуникацию системным образом" (Andersen et al., 1990, p.291). М.Л. Хечт с соавторами проанализировали географическое расположение обществ с разной степенью контактности и обнаружили, что культуры с высокой частотой тактильных взаимодействий чаще встречаются в теплом климате, а в холодном климате распространены в основном культуры, демонстрирующие низкий уровень тактильных взаимодействий (Hecht et al, 1989).

Вместе с тем, поскольку данные о деловых отношениях не являются абсолютным предсказателем стиля поведения, типичного для пар, связанных близкими дружественными, родственными или интимными отношениями, встал вопрос о том, насколько последовательно принцип контактности соблюдается в пределах культуры? Ответ был получен благодаря работе Е. Макдэниела и П.А. Андерсена (McDaniel, Andersen, 1998). Схема этологических наблюдений, предложенная этими исследователями, была следующей. Наблюдения проводили в аэропорту, поскольку ранее было доказано, что касания являются важнейшим аспектом приветствий и прощаний и, соответственно, часто практикуются в подобном месте. Поведение, помимо всего прочего, в этом контексте ритуализовано и сообразуется с нормами конкретной культуры. Международный аэропорт является идеальным местом для наблюдения контактов представителей разных культур при полной схожести условий среды и контекста поведения.

Наблюдения провели за 154 парами (партнеры противоположного пола), представляющими 26 национальностей. Один из партнеров собирался улетать, второй - оставался. Данные о тактильных контактах собирали методом невключенного наблюдения. Наблюдатель на специальном бланке фиксировал места, которых касались партнеры при прощании, и тип касания (трясет, целует, обнимает и пр.). Ни частота повторных касаний, ни их длительность в данном анализе не принимались во внимание. Эти авторы установили, что, за исключением дальневосточных монголоидов (китайцы, японцы, корейцы), остальные культуры (американцы, жители Северной Европы) демонстрируют значительный уровень тактильных взаимодействий, когда речь идет о партнерах, находящихся в близких отношениях друг с другом. Таким образом, многие культуры, классифицированные Э. Холлом как неконтатные, оказались высококонтактными, когда речь зашла о близких знакомых, друзьях и родственниках. Утверждения Э. Креса о том, что латиноамериканцы используют тесные физические контакты при общении и очень

экспрессивны во взаимодействиях с родными и друзьями (объятия или рукопожатие - это минимум того, что можно наблюдать в данный ситуации), вполне уместны и по отношению к североамериканцам, находящимся в аналогичных отношениях (Kras, 1989).

Данные последних лет, собранные этологическими методами, дают эмпирическое подтверждение представлениям о связи между культурой и нормативной частотой использования тактильных контактов. Классификация "контактные - неконтактные культуры" является слишком упрощенной (Burgoon et al., 1989). Помимо принадлежности к культуре как таковой, существенное значение в предсказании типа тактильных контактов партнеров имеет контекст, статус, степень знакомства. Тип тактильных взаимодействий напрямую зависит от качества отношений. Все это осложняется еще и отчетливыми изменениями частоты контактов во времени. Динамика тактильных взаимодействий на межличностном уровне в зависимости от развития аффилиативных и интимных отношений не прямая, как можно было бы ожидать, исходя их ряда теорий снижения уровня неопределенности (Berger, Calabrese, 1975) или теорий социального проникновения (Altman, Taylor, 1973). Тактильные контакты в общественных местах низки по частоте для нейтральных партнеров, равно как и в начале развития более тесных отношений. Контакты между близкими друзьями и влюбленными характеризуются максимальной частотой и экспрессивностью, а в семейных парах и между родственниками можно наблюдать снижение частоты прикосновений. Так, Л.К. Altman Гереро и П. Андерсен показали, например, что в американских парах в зависимости от стадии развития интимных отношений прослеживается следующая динамика тактильного поведения в общественных местах: ко времени обручения частота контактов достигает пика, а затем начинает постепенно снижаться и стабилизируется на уровне, соответствующем родственным отношениям (Guerrero, Andersen, 1991).

Телесный контакт может играть роль важного знакового стимула в общении ученика и учителя. В этой сфере общения японская культура, напротив, может рассматриваться как более контактная, нежели западная. Если в американской культуре учителям не рекомендуется прикасаться к детям, а в нашей культуре тактильные контакты в процессе обучения считаются не обязательными, то в японской культуре им придается огромное положительное значение. С первых дней учебы наставник поддерживает тесный телесный контакт с учеником, поскольку водит его руку, обучая азам письма. Контакт - касание плеча или руки ученика - является необходимым сигналом, поощряющим того к ответу. Лекторы-европейцы, попавшие впервые в Японию и не знавшие азов японского преподавательского этикета, приходили в полное отчаяние, тщетно пытаясь установить контакт с аудиторией, когда обращались к слушателям с вопросами по теме только что проведенной лекции. В ответ следовала полная и абсолютная тишина. Причина, как выяснилось позднее, состояла не в том, что студенты ничего не усваивали из про-

слушанной лекции. Они, скорее, не воспринимали форму, в которой задавались вопросы. В их представлении, преподаватель должен был личностно обозначить того, к кому обращался вопрос, подойдя и коснувшись его рукой.

Культура ограничивает набор участков тела, допустимых для касания в публичных местах (McDaniel, Andersen, 1998). Существуют и табуированные зоны тела, которых запрещено касаться в принципе. Табу могут распространяться на контакты между представителями противоположного пола и варьировать в зависимости от степени знакомства между партнерами. В большинстве западных культур даже в общении между родителями (мать) и грудными детьми имеются запретные зоны, которых мать старается не касаться без особой необходимости (Уэйнрайт, 2002). Прежде всего - это генитальная область. Отец не только реже касается детей обоего пола, но и число зон, исключенных из касания на теле дочери, для него много больше, чем на теле сына.

Запрет на прикосновение к гениталиям ребенка не соблюдается во многих традиционных культурах. Например, у янамами, бушменов, абхазов и многих других народов родители часто играют гениталиями младенцев, целуют, дуют на них или лижут. В этом не находят ничего предосудительного. Очевидно также, что при этом у детей не развивается никаких подсознательных влечений к отцу или матери, вопреки теории 3. Фрейда.

Друзья-мужчины часто касаются рук и ног друг друга и несколько реже торса и головы, тогда как друзья-женщины касаются только рук и головы друг друга (рис. 6.8) (Heslin et al., 1983). Чаще всего касаются друг друга близкие партнеры противоположного пола. При этом мужчины касаются с равно высокой частотой всего тела, головы, рук и бедер женщин и чуть реже - голеней и стоп. Женщины часто касаются всего тела партнера, за исключением голеней и стоп.

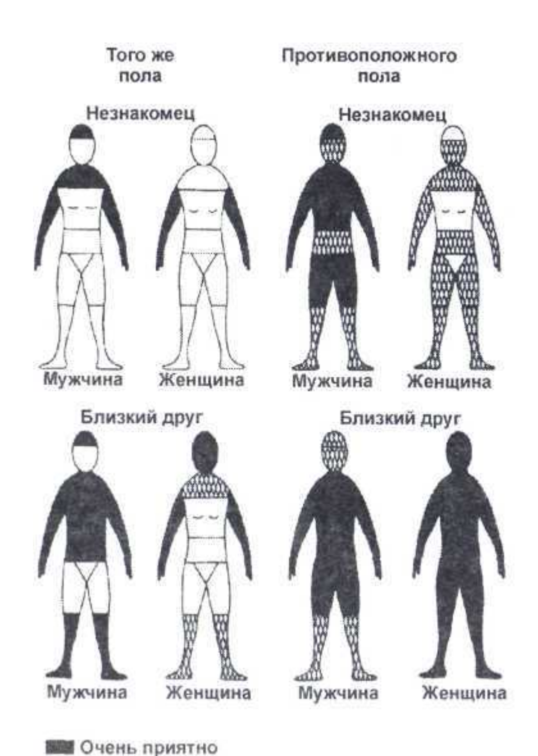


Рис. 6.8. Классификация контактов между партнерами с касанием различных частей тела в зависимости от степени знакомства между ними и половой принадлежности. Штриховкой отражена выраженность приятных ощущений реципиента. Дано по (Heslin et al., 1983)

В целом касание для западных обществ является производным культурной модели, определенной ситуативным сценарием. Качество взаимоотношений в паре также в существенной степени определяет допустимый характер тактильных контактов. Напротив, в культурах Дальнего Востока избегание контактов в публичных местах является общей нормой поведения и мало зависит от того, в каких отношениях пребывают между собой данные партнеры. Э. Макдэниел и П. Андерсен объясняют этот факт влиянием конфуцианства, четко регламентирующего общие правила поведения на публике. У представителей китайской или японской культуры открытое проявление эмоций во взаимоотношениях между полами на публике рассматривается как плохой тон и осуждается окружающими.

Между западной моделью тактильной коммуникации и арабской существуют значительные различия в частоте и длительности тактильных контактов между представителями одного пола: у западных культур тактильные дружественные отношения более интенсивные и теплые для женщин, чем для мужчин. В арабской культуре - все с точностью до наоборот. Мужчины обнимаются, целуются на улице при встрече и расставании, держат друг друга за руку, ходят в обнимку и под руку (рис. 6.9). Эти действия не содержат в себе никакого намека на гомосексуальные отношения, как часто ошибочно представляют себе европейцы, впервые попав в арабские страны.



Рис. 6.9. Мужчины в Египте любят прогуливаться по улицам города, держась за руки или под руку (фото М.Л. Бутовской)

Заключение

Невербальная коммуникация человека в существенной мере состоит из филогенетически унаследованных от приматов стереотипных сигналов. Многие мимические выражения, жесты и позы гомологичны таковым у шимпанзе и бонобо.

Они универсальны и понятны представителям самых несхожих между собой культур. Невербальная коммуникация человека в существенной степени служит индикатором его эмоционального состояния, и хотя культуры регламентируют проявление эмоций на публике (особенно это выражено в японской культуре), знание языка тела позволяет определить, что чувствует собеседник в конкретный момент общения. Мимика африканцев, арабов и южных европеоидов отличается наибольшей выразительностью, тогда как лицо японцев, монголов, китайцев часто бывает малоподвижным и непроницаемым.

Существенная доля мимических выражений, жестов и поз культурно-специфична. Жесты-символы часто являются невербальным аналогом конкретного слова или фразы и бывают хорошо понятны всем без исключения представителям данной культуры. Культуры различаются по богатству жестового репертуара. Наиболее разнообразны жесты у арабов и индусов. Сходные жесты-символы могут использоваться в нескольких культурах, при этом их смысловая нагрузка бывает диаметрально противоположной. Культурные различия в правилах демонстрации невербального поведения и расхождения в смысловой нагрузке, используемых жестов могут приводить к серьезным конфликтам в условиях межкультурного взаимодействия. Это особенно актуально в современном мире, где население городов составляют выходцы из разных культур. Во многих случаях напряженные ситуации возникают в результате неверного истолкования невербального поведения представителя другой культуры, а не в результате реально нанесенного им оскорбления.

Часть 111
СИМВОЛИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Глава 7
ЯЗЫК ЖЕСТОВ, ЯЗЫК-ПОСРЕДНИК

Разглядел он двух сов посреди разрушений и праха.
Так иссохли они, будто сердце засохшее шаха.
Царь визирю сказал: "Подойдя друг ко другу, они
Что-то громко кричат. Их беседа о чем? Разъясни!"

И улыишв про то, что поведали хищные совы,
Застонал Нуширван, к предвещаньям таким не готовый
Низами "Повесть о Нуширване и его визире"

7.1. Жестовое общение как универсальное свойство человека

Способность к общению с помощью жестов заложена в человеке от рождения. Именно благодаря этому в случае необходимости люди могут даже без предварительной тренировки изъясняться знаками. Правда, их диалог будет содержательно весьма ограничен. Во всех культурах наравне со словами имеется определенный набор жестов (кинесических выражений), универсально понятных и применяемых самостоятельно, независимо от звуковой речи. Этим обстоятельством определяется реальная возможность для глухонемых людей находить пути контакта с другими представителями своей культуры.

Напомним, что такие жесты-эмблемы в отличие от обычной жестикуляции имеют стабильную форму и в этом виде понятны всем окружающим. Культуры различаются между собой по степени использования жестов-эмблем: словарь эм-

блем очень богат у сицилийцев и неаполитанцев и много беднее у скандинавов или голландцев (Kendon, 1993). Итальянцы вообще чаще используют жесты в качестве альтернативы речи, что и объясняет наличие более богатого словаря жестов-эмблем в итальянской культуре.

Мимика и жесты глухонемого ребенка, не имеющего контактов со взрослыми глухонемыми, как правило, состоит из не очень разнообразного репертуара "домашних" знаков. Эти знаки возникают без специального обучения и позволяют ребенку общаться с окружающими на элементарном уровне. Принцип такого рода коммуникации сходен с пантомимой. Когда глухонемой ребенок голоден, он оповещает об этом родителей, имитируя процесс жевания или поднося руку ко рту. Когда он что-то хочет - указывает на предмет указательным пальцем. Когда выражает согласие - кивает головой, а если отрицает - то качает головой из стороны в сторону.

"Домашний" жестовый код отличается от разговорной речи, так как с помощью жестов воспроизводится подобие реального предмета или события. Звуковой язык строится на системе отвлеченных символов. Жестовый код неделим и не разлагается на более простые единицы. Язык пантомимы лишен дискретности, без которой невозможно существование фонем или слов. Здесь мы приходим к необходимости разграничения двух разных типов знаков: иконических и символических. Иконические знаки возникают в человеческой культуре путем копирования реальных объектов. Примером такого копирования являются некоторые дорожные знаки: "скользкая дорога", "осторожно, в машине ребенок", "железнодорожное полотно" и др. А знаки-символы не имеют никакого сходства с обозначаемыми предметами. Например, знаки "главная дорога" или "проезд запрещен" могут быть понятны только тем, кто заранее выучил значения этих знаков.

Подобный язык существенно отличается от языка знаков, который используется глухонемыми и передается в семье от глухонемых родителей к детям. Как показывают наблюдения, глухонемой ребенок, рожденный в семье глухонемых, с раннего детства подвергается воздействию общепринятого для таких людей языка знаков и осваивает его естественным путем, проходя те же стадии научения, что и дети, наделенные слухом, при освоении звукового языка. В условиях адекватной лингвистической среды глухонемой ребенок имеет нормальные условия для усвоения языка.

Однако 90% всех глухонемых детей рождаются в семьях людей с нормальным слухом. Глухонемые дети слышащих родителей спонтанно используют ряд жестов, даже если их и не обучали общепринятому языку знаков. По последним данным, такой домашний жестовый язык ребенка функционально напоминает детский язык как таковой и структурирован на нескольких уровнях: он обладает лексикой, синтаксисом и морфологией (Goldin-Meadow, 1993). Испытуемые глухонемые дети-американцы в возрасте от 1,4 до 5,9 лет были способны передавать информацию о настоящих, прошлых и будущих событиях, манипулировать

окружающим миром, были способны, как и дети, владеющие общепринятым языком жестов, комментировать действия людей (включая самих себя) и происходящее с предметами. Для обозначения прошлого дети показывали жест "высокий"? и последующий жест "падать" для обозначения последующих событий. Событя, произошедшие ранее, обозначались ими жестом "далеко". Они оказались способными отделять себя от собственных жестов и воспринимать жесты как объекты, на которые можно ссылаться, демонстрируя тем самым зачатки рефлексии. Глухонемые дети в исследованиях С. Голдин-Медоу и К. Миландер (Goldin-Meadow, Milander, 1984) объединяли свои жесты в последовательности, по своему характеру сходные с предложениями, которые строят маленькие дети. Жестовые предложения обладали семантическими характеристиками, свойственными детскому языку (содержали действия и определения).

7.2. Язык глухонемых: символический язык жестов

Франсуа Рабле (1494-1553) приводит следующий рассказ, однозначно подтверждающий исключительную роль языка жестов в человеческом общении: "у одного сведущего и изящного писателя я вычитал, что армянский царь Тиридат во времена Нерона прибыл в Рим и приняли его там чрезвычайно торжественно и с подобающими почестями, дабы связать его узами великой дружбы с сенатом и народом римским. Во всем городе не осталось такой достопримечательности, которую бы ему не предложили осмотреть и не показали. Перед отъездом император поднес ему великие и необычные дары, а затем предложил выбрать, что ему особенно в Риме понравилось, клятвенно обещав при этом не отказать ни в чем, чего бы гость ни потребовал. Гость, однако же, попросил себе только комедианта - он видел его в театре и, хотя не понимал, что именно комедиант говорил, понимал все, что тот выражал знаками и телодвижениями; ссылался же гость на то обстоятельство, что под его скипетром находятся народы, говорящие на разных языках, и чтобы отвечать им и говорить с ними, ему потребуется множество толмачей, а этот, мол, один заменит всех, ибо он так прекрасно умеет изъясняться жестами, что кажется, будто пальцы его говорят" (Рязанцев, 1997, с. 106-107).

В современном мире для общения с глухонемыми людьми используются доктильная (пальцевая) азбука, чтение по губам и жестомимический язык. Однако эти возможности для общения с помощью специальных языков-посредников существовали не всегда.

Невербальная коммуникация строится преимущественно на иконических знаках, тогда как слова являются чистыми символами. Долгое время (начиная с кодекса императора Юстиниана) глухонемые люди рассматривались как психически неполноценные, не имеющие гражданских прав, лишенные каких-либо шансов получить образование.

Первые сведения о дактильной азбуке относятся к XVI веку. Разработали ее испанцы Дж. Карден, Педро Понсе и Хуан Бонет. В их азбуке каждой букве алфавита соответствовал определенный знак, изображаемый пальцами одной руки. В XVIII-XIX вв. одноручная доктильная азбука с небольшими вариациями стала применяться в подавляющем большинстве европейских стран, Северной и Южной Америке. Лишь в Англии применялась и продолжает в настоящее время применяться двуручная дактильная азбука.

Особые заслуги в обучении языку глухонемых детей принадлежат французскому аббату Л'Эпе. В 1750 г. он основал в Париже первую в мире школу для обучения глухонемых на базе созданного им самим языка-посредника (Панов, 1983). Этот язык делал возможным передачу не только информации о предметах и действиях с ними, но и позволял глухонемым людям использовать предлоги, говорить о прошлом и будущем. Программа обучения, предложенная аббатом, была направлена на решение двух тесно взаимосвязанных задач. В рамках первой их них планировалось обогатить и усовершенствовать язык глухонемых детей, которые росли и воспитывались в среде людей с нормальным слухом (т.е. не общались со взрослыми глухонемыми). В рамках второй, более сложной, аббат пытался найти способы обучения, которые позволили бы его питомцам в совершенстве овладеть французским языком.

Предложенная методика послужила отправным пунктом для создания унифицированного языка глухонемых (нового языка знаков), правила которого регламентировались специальными словарями и кодексами (Панов, 1983). Вслед за Францией школы для глухонемых стали появляться по всей Европе и в США. В 1806 г., при императрице Марии Федоровне, подобное учебное заведение было открыто и в России. Училище вначале было открыто в Павловске, а в 1810г. было перенесено в Санкт-Петербург. К 1896 г. в нем обучалось 235 учеников. В 1860 г. аналогичное заведение было открыто и в Москве И. Арнольдом, который сам в двухлетнем возрасте лишился речи и слуха (Рязанцев, 1997).

Новый язык знаков сделал возможным общение глухонемых из разных общин, вытеснив локальные жестовые "диалекты". В истории становления языка глухонемых чрезвычайно интересна одна деталь. По мере его развития иконические знаки, типичные для пантомимы, постепенно вытесняются знаками-символами (Панов, 1983). Понимать последние невозможно при отсутствии должного обучения. Иными словами, жестовый язык становится все более сходным со звуковым языком. В настоящее время глухонемые, как правило, обучаются пользоваться двумя системами общения - пальцевым алфавитом и знаковым языком. Пальцевый алфавит позволяет с помощью комбинации пальцев воспроизводить определенную букву, что делает его идентичным фонетическому способу коммуникации. В основе знакового языка лежит идеографический принцип. Как правило, обе системы используются в едином комплексе. В частности, пальцевая азбука применяется для обозначения фамилий, имен, или географических назва-

ний. Но есть и исключения: например, для наиболее расхожих собственных имен имеются специальные символические изображения. Так, в языке американских глухонемых слово "Россия" обозначается жестом "ладони обеих рук кладуться на колени, имитируя характерное движение русских народных танцев (движение вприсядку)".

Пальцевая азбука и язык жестов в разной степени применимы к общению в пределах собственной культурной среды и вне ее. Так, при встрече француза и американца общение будет происходить преимущественно с помощью знакового языка (поскольку американский знаковый язык в основе заимствован из метода Л'Эпе). Русский же и американец будут обладать совершенно разным набором знаков, и единственным способом достичь взаимопонимания будет применение пантомимы - исходных принципов языка глухонемых, о которых мы говорили вначале. Только пантомима, как выясняется, имеет относительно общий интернациональный характер, хотя и ограничивает круг возможных тем обсуждения.

Американский семиотик Г. Маллери описывает случай, произошедший в колледже глухонемых в Вашингтоне (Mallery, 1972). Была устроена встреча детей с несколькими индейцами из племени юта. Дети задали одному из индейцев вопрос, как долго он добирался до Вашингтона? Индеец стал жестикулировать и передал приблизительно вот что: верхом на лошади - 3 дня, автомобиля (колеса) - 1 день, поезд (крыша автомобиля - дым) - 4 дня. Во всей этой пантомиме дети не поняли только одной детали - изображения колес (индеец изобразил их держа обе руки с растопыренными пальцами перед собой и вращая руки в вертикальном направлении, тогда как в привычной для детей форме знак колеса выглядит по-другому - широкие круговые движения одной рукой).

Анализ общения в сообществах глухонемых людей показал, что жестовый язык возникает спонтанно, даже если их не обучать специальным языкам-посредникам. При этом замечено, что такой язык обладает всеми основными свойствами естественного звукового языка. Из этого следует, что язык как таковой не обязательно должен быть приурочен к звуковому каналу и может функционировать столь же успешно в рамках визуально-жестовой системы связи. Это обстоятельство используется некоторыми специалистами как аргумент в пользу жестовой теории речи (см. подробнее ниже, раздел "Жестовая теория происхождения речи"). Так, по теории Г.М. Хьюза (Hewes, 1973), первый язык состоял из жестовых сигналов, имитирующих действия с орудиями, а переход к звуковому каналу произошел значительно позже. Апелляция к ситуации с глухонемыми детьми в этом контексте, однако, не вполне правомочна, так как социализация ребенка происходит в рамках уже развитой культуры и в тесном контакте с последней. Ребенок, не имеющий доступа к общепринятому языку глухонемых, оказывается в состоянии создать языкоподобную систему жестов для общения, в значительной степени благодаря тому, что уже с первых дней жизни он попадает в окружение характерных для этой культуры предметов, наблюдает за ее традициями. Окружающие

ребенка предметы помогают изобретать собственный язык по тем же законам, по каким могло идти развитие звукового языка в эволюции человека. **Техника языкообразной коммуникации фундаментальна для человеческих взаимодействий до такой степени, что может заново изобретаться ребенком адекватно окружающей его культуре при полной недоступности звукового или общепринятого жестового языка.**

Аббат Л'Эпе выступил в качестве инициатора создания единого, понятного для всех глухонемых (во Франции) языка жестов, т.е. языка посредника, который строился бы на знании французского языка и был ему эквивалентен. Но был ли он первым со своей идеей жестового языка как аналога звукового? Сведения из области культурной антропологии говорят об обратном.

Знаковые языки использовались в прошлом и продолжают использоваться достаточно широко в разных культурах, прежде всего с ритуальными целями. Обнаружено, что там, где запрет на вокальную коммуникацию распространяется на все сферы жизни и сохраняется длительное время, жестовые языки структурно аналогичны звуковым. В качестве примера можно привести жестовый язык, которым пользуются женщины племени варлпири из Центральной Австралии в периоды траура. Там, где речь запрещена только в определенные периоды дня или по определенным случаям (например между членами некоторых монашеских орденов), жестовые системы оказываются менее развитыми и применяются только для передачи ограниченного набора сообщений (Nitschke, 1997).

Во всех перечисленных случаях, однако, речь идет об оперировании символами. Символы облечены в фиксированную форму и в этом виде становятся аналогами слова. Можно проследить последовательный переход от иконической системы знаков к символической. Используемая параллельно с речью жестикуляция иконична, и по сути своей является красочной картинкой-иллюстрацией, сопровождающей речь рассказчика. Жесты, используемые как заместитель речи, вначале могут носить иконический характер. Достаточно быстро, однако, после перехода к исключительно невербальным средствам коммуникации, их характер меняется, и иконические знаки преобразуются в лексические символы. Последнее происходит, по-видимому, в силу общего принципа экономии энергии и общего требования однозначности прочтения.

Глава 8

КОММУНИКАЦИЯ, ЯЗЫК И РЕЧЬ

Ей-ей! Не то, чтоб содрогнулась
Иль стала вдруг бледна она, красна..
У ней и бровь не шелохнулась;
Не сжала даже губ она.
...С ней речь хотел он завести
И - и не мог.
А.С. Пушкин "Евгений Онегин"

8.1. Основные свойства языка

В последние годы человеку последовательно отказывали в его уникальности, связанной с такими феноменами, как орудийная деятельность, самосознание, культура (McGrew, 1992, 2001; Butovskaya, 2000b; de Waal, 2001). Язык представляет собою последний бастион сторонников качественной уникальности человека. Большинство исследователей продолжают рассматривать его как нечто, присущее только нашему виду (Dennet, 1994). Языковые способности непосредственно связаны с высшими психическими функциями мозга, в первую очередь со способностью мыслить символически, а также умением скрывать собственные мысли и намерения. Как будет показано ниже, несмотря на то что символическое мышление в развитой форме присуще только человеку, его ближайшие родственники - человекообразные обезьяны - обладают достаточным запасом интеллектуальных способностей, чтобы осваивать символы и общаться с их помощью с человеком и собственными сородичами (Линден, 1981; Резникова, 2000; Butovskaya, 2000b).

Обращаясь к проблеме символической коммуникации, нужно различать три понятия: коммуникация, язык и речь. Под **коммуникацией** понимают систему передачи и обмена информацией между представителями социума. Определений **языка** существует великое множество (Chomsky, 1972). Приведем здесь с нашей точки зрения одно из наиболее приемлемых: язык представляет собой систему самопроизвольных движений, состоящих из фиксированных единиц, которые могут произвольно определять предметы, события и намерения (Kimura, 1979). Наконец, **членораздельная речь** представляет собой одну из форм языка, бази-

рующуюся на способности произносить слова и складывать из них фразы, передавая другим понятия, существующие в мозгу говорящего (Резникова, 2000).

Представление о языке связано с наличием комплекса необходимых признаков. Американский лингвист Ч. Хоккет (Hockett, 1960) предложил перечень из 8 ключевых свойств языка человека в сравнении со свойствами коммуникативных систем других животных. Позднее этот перечень был расширен до 16 признаков (Hockett, 1963). Рассмотрим основные выделенные признаки:

1. Семантичность (двойственность): присвоение абстрактному символу определенного значения. Язык человека обладает одновременно звуковой и смысловой организацией. Речь состоит из конечного числа фонем, которые складываются тысячами различных способов и образуют смысловую структуру. Двойственность позволяет строить конструкции из абстрактных символов. Если у животных отсутствует способность к восприятию двойственности, то любое сообщение, передаваемое ими, должно являться результатом филогенетического развития (Резникова, 2000). В результате животные могут обмениваться лишь ограниченным числом сообщений в рамках коммуникативного репертуара, типичного для каждого вида.

2. Продуктивность: способность создавать и понимать бесконечное число сообщений, составленных из конечного числа имеющихся смысловых единиц. Благодаря продуктивности язык является открытой системой, носители языка могут продуцировать бесконечное количество сообщений на любую тему.

3. Произвольность: сообщения организованы на базе абстрактных единиц-символов, а не на базе иконических "картинок".

4. Взаимозаменяемость: индивид, способный посылать сообщения, способен также и принимать сообщения.

5. Специализация: сообщение передается с помощью специализированной системы коммуникации. При этом передается только сообщение о чем-либо, но не происходит непосредственного действия.

6. Взаимоменяемость: слова могут составляться в различной последовательности. Смысл сообщения зависит от порядка слов в предложении.

7. Перемещаемость: предмет сообщения может быть отдален во времени и пространстве от источника сообщения. Благодаря этому свойству языка человек может спокойно говорить о прошлых и будущих событиях.

8. Культурная преемственность: способность передавать информацию о смысле сигналов от поколения к поколению на основании культурного научения, а не на базе генетической преемственности.

Как видно в таблице 8.1, природная коммуникация некоторых животных (медоносных пчел) по большинству критериев соответствует требованиям, выдвигаемым Ч. Хоккетом, для того чтобы считать их коммуникацию языком. Кроме того, оказалось, что в экспериментальных условиях (обучение языку глухонемых или компьютерному языку) человекообразные обезьяны способны осваивать челове-

Таблица 8.1

Наличие ключевых свойств языка в системах коммуникации разных животных, по (Hockett, 1960) с модификациями

Характеристика	Пчела	Колюшка	Чайка	Гиббон	Шимпанзе (в эксперименте)	Человек
Семантичность (двойственность)	есть	нет	нет	нет	есть	есть
Продуктивность	есть	нет	нет	нет	слабая	есть
Произвольность	слабая	нет	нет	слабая	слабая	есть
Взаимозаменяемость	есть	нет	нет	есть	слабая	есть
Специализация	есть	слабая	есть	есть	есть	есть
Взаимоменяемость	есть	нет	нет	нет	слабая	есть
Перемещаемость	есть	нет	нет	нет	есть	есть
Культурная преемственность	нет	нет	нет	нет	слабая	есть

ческий язык и пользоваться им, соблюдая его ключевые свойства (Savage-Rumbaugh, Lewin, 1994).

8.2. Биолингвистические основы языка

Для того чтобы глубже понять биолингвистические основы языка, обратимся к исследованиям когнитивных и комуникативных способностей у высших человекообразных обезьян. Первые попытки научить обезьян разговаривать, казалось бы, способствовали укреплению мнения, что язык присущ только человеку и что общение человекообразных обезьян такое же, как и всех других животных, а именно - целиком укладывается в схему: стимул - реакция на стимул. В 1916г. Уильям Френсис начал свой эксперимент с молодым орангутаном, поставив цель научить его говорить. Итоги многолетних усилий исследователя оказались более чем скромными: его подопечный смог освоить лишь слова "папа" и"чашка". В процессе эксперимента выяснилось, что орангутаны, равно как и шимпназе, не используют движения губ и языка, издавая естественные для них звуки. Выяснилось и то, что два освоенных слова принадлежали к разряду тех, что не требовали управления движениями губ и языка. Куда более выдающихся результатов по изучению когнититвных способностей шимпанзе добилась в 1930-е годы Н.Н. Ладыгина-Котс. Она же впервые обратила внимание на тот факт, что взаимопонимание с шимпанзе можно найти путем простого общения, как общаются с детьми, а не на базе дрессировки и выработки условных рефлексов (Ладыгина-Коте, 1935).

В 50-е годы К. Хейз предпринял новую попытку обучить обезьяну говорить — на этот раз эксперименты проводили с самкой шимпанзе по имени Вики (Hayes,

Hayes, 1951). В задачи исследования входило сравнительное изучение способности к решению различных задач у шимпанзе Вики и нескольких детей. Вики оказалась в состоянии успешно соперничать с детьми-сверстниками в способности сортировать предметы по признаку цвета, формы, размеров и комплектности, могла находить в наборе одноформатных картинок изображения предметов с заданными экспериментатором признаками. Она научилась считать до 5 (дальше у нее возникали затруднения). В процессе этого эксперимента было установлено, что успешность решения поставленных задач зависела не только от умения мыслить, но и от способности Вики отказываться от привычного стереотипного поведения. На фоне этих очевидных достижений в решении когнитивных задач успехи Вики в освоении языка оказались более чем скромными - всего 4 слова.

В итоге работ с Вики К. Хейз сделал вывод о том, что человекообразные обезьяны не способны к овладению речью. Способность к речи, по его мнению, тесно сцеплена с математическими способностями и умением запоминать последовательность действий, а минимальный уровень, необходимый для этого, выше того, которым обладают шимпанзе. Вывод К. Хейза вполне соответствовал общепринятой научной парадигме того времени о качественной уникальности человека в плане речи, когнитивных способностей, социального поведения и пр. и был воспринят как еще одно подтверждение незыблемости этих представлений.

Возможно, эксперименты по обучению обезьян языку так бы и прекратились, попав в категорию неперспективных, если бы фильм о Вики, отснятый К. Хейзом, не попался на глаза супругам Гарднерам, психологам из универститета штата Невада. Гарднеры обратили внимание, что понять Вики было куда проще, если сконцентрировать внимание на руках обезьяны. Каждое слово она сопровождала выразительным жестом. Гарднеры предложили совершенно новую гипотезу для объяснения причин неудачи языковых экспериментов с обезьянами. На их взгляд, причины состояли не в недостатке когнитивных способностей шимпанзе, а в строении их голосового аппарата (Gardner, Gardner, 1969).

Справедливости ради следует сказать, что идея использования языка глухонемых для общения с шимпанзе была высказана Роберотом Иерксом еще в двадцатые годы XX в. Он предполагал, что жестикуляция может служить в качестве наиболее приемлемого средства общения между человеком и шимпанзе. В 1930-е годы другой исследователь, Дж. Вольф, попытался использовать пластиковые жетоны для диалога с шимпназе (этот эксперимент явился прообразом экспериментов Дэвида и Энн Примак с шимпанзе Сарой, проведенных впоследствии). Дж. Вольф использовал жетоны как некие символы в экспериментах с шестью шимпанзе. За решение задач обезьяны получали от экспериментатора жетоны, которые, в свою очередь, можно было обменять в автомате на пищу и воду. В процессе эксперимента было установлено, что обезьяны научились различать "покупательную ценность" жетонов и манипулировали ими в соответствии со своими потребностями и желаниями. Так, например, было замечено, что шим-

панзе, которые боялись крыс, при появлении последних немедленно прерывали свои занятия, хватали синий жетон (этот жетон позволял обезьянам вернуться в жилую клетку), опускали в автомат и взбирались на экспериментатора, чтобы он отвел их домой. В начале 1960-х годов "жетонный язык" использовали в своих экспериментах А.И. Счастный и Л.А. Фирсов (1961). Их подопечные шимпанзе обменивали полученные жетоны на воду, пищу и игрушки.

8,3. Жестовый язык глухонемых людей как язык-посредник между людьми и обезьянами

Проект "Уошо". С исследований Гарднеров начинается новая эра в изучении языка животных (Хайликс, 2000). В 1966 г. Гарднеры начали свои работы с годовалой самкой шимпанзе Уошо, доставленной им из дикой природы. В качестве языка для общения и обучения Гарднеры выбрали амслен (ASL) - язык американских глухонемых (Gardner, Gardner, 1969). Амслен - настоящий язык, который к тому времени был уже хорошо изучен и проанализирован. При использовании амслена появилась возможность непосредственно сравнивать развитие умственных способностей у шимпанзе и глухонемых детей, равно как и сопоставлять эти результаты с данными развития обычных американских детей. Каждый жест в амслене состоит из знаковых единиц - черем. Всего в амслене их 55. 19 черем задаются конфигурацией рук и ног в процессе подачи знака, 12 - обозначают позиции, в которых знак подается, а 24 - движения, производимые одной или двумя руками. Черемы являют собой аналог фонем, грамматика же амслена представлена последовательностью объединения жестов в предложения.

Обучая Уошо знаковому языку, Гарднеры обнаружили, что освоение происходит намного быстрее, если вместо техники имитации, сопровождаемой подкреплением (изюмом), просто брать Уошо за руки и складывать их требуемым образом. Процесс обучения нравился Уошо, и вскоре экспериментаторы обнаружили, что для обучения шимпанзе новому знаку вообще не требуется никакого подкрепления (Линден, 1981). **Уошо оказалась в состоянии заучивать слова, понимать их смысл, и была способна их применять в правильном контексте (рис. 8.1).**



Рис. 8.1. Уошо общается с воспитателем, используя язык глухонемых. Дано по (Stein, Rowe, 2000)

Уошо обладала отчетливыми креативными способностями. Она удивила своих учателей, продемонстрировав способность создавать новые понятия путем комбинации известных ей слов. Так, однажды Гарднеры показали ей знак "полотенце", решив, что он наиболее близко подходит для обозначения детского нагрудника. Уошо предложила собственный знак, очертив то место, где он должен помещаться. В дальнейшем оказалось, что именно этот знак существует в амслене для обозначения понятия "нагрудник". Уошо называла холодильник "открыть еда питье" (люди называли его "холодный шкаф"), а туалет "грязный хороший" (люди называли его "горшок стул") (Гарднер, Гарднер, 2000). Уошо называла лебедей "вода птица", а орех "камень ягода". Другая самка шимпанзе, Люси, включенная позднее Р. Фаутсом в проект "Говорящие обезьяны", самостоятельно нарекла редиску "плакать, щипать, еда", а арбуз "конфета питье". Таким образом, язык-посредник у шимпанзе обладал свойством **продуктивности.**

Через три года Уошо использовала 85 знаков и постоянно комбинировала их в предложениях из 2-5 знаков. Позднее в ее репертуаре насчитывалось 132 знака-жеста. В дальнейшем стало очевидным, что шимпанзе способны не только строить предложения, но и употреблять при этом грамматически правильный порядок слов по схеме подлежащее - сказуемое - дополнение (Пожалуйста, дать Уошо сладкий пить). Важно отметить, что она, несомненно, понимала порядок слов. Так, Уошо делала различия между предложением типа "Уошо щекотать Роджер" и "Роджер щекотать Уошо". Таким образом, язык шимпназе обладал **зачатками грамматики.**

На втором этапе проекта Гарднеры обучали амслену четырех детенышей шимпанзе при общении с полуглухими людьми. Испытуемые Моджа, Пили, Тату, Дар росли в лаборатории и общались с полуглухонемыми людьми, хорошо владевшими языком жестов. Они усваивали знаки-жесты по мере взаимодействия с людьми без принуждения, не требовали пищевого подкрепления за свои достижения и использовали эти знаки для общения с воспитателями. Язык, освоенный обезьянами, обладал свойством **взаимозаменяемости.**

Третий этап этой серии исследований связан с именем Р. Фаутса. Э. и Д. Примаки передали Фаутсу самку Уошо для новой серии экспериментов. В дальнейшем ему на воспитание был передан шимпанзенок по имени Луллис. А еще позднее к ним присоединились Дар, Моджа и Тату. Эксперимент, задуманный Р. Фаутсом, состоял в том, чтобы выяснить, способны ли шимпанзе без целенаправленного обучения со стороны человека освоить язык жестов, находясь в обществе сородичей, владеющих амсленом (Fouts, Fouts, 1993). Эксперимент прошел более чем удачно.

Луллис освоил за 5 лет 50 знаков без обучения со стороны ученых, наблюдая за другими обезьянами и благодаря направленному обучению со стороны Уошо. Р. Фаутс и его сотрудники наблюдали несколько случаев такого обучения. Однажды Уошо увидала, как к их вольере приближается человек с плиткой шоколада в

руке. Уошо сильно возбудилась, стала прохаживаться по вольере на двух ногах и повторять на амслене знак "пища". Луллис (ему в то время было 18 месяцев) находился поблизости, но вел себя пассивно. Неожиданно Уошо подскочила к нему и сложила жест "пища" рукой Луллиса. В другой раз в сходной ситуации Уошо также сложила руку Луллиса в жест "жвачка". Еще одно наблюдение целенаправленного обучения со стороны Уошо было связано с непищевым предметом. Супруги Фоутс описывают как однажды Уошо схватила небольшой стул, подтащила его к Луллису и просигналила знак "стул", пристально глядя в лицо приемному сыну. Описанные данные достаточно ясно говорят о том, что в лингвистическом общении человекообразных обезьян имела место **культурная преемственность.**

Уошо продемонстрировала способность к **категориальному мышлению:** она правильно распределяла группы предметов по категориям (овощи, фрукты, напитки). Она пользовалась принципом обобщения, применяя знакомые жесты в новых ситуациях: знак "открыть", исходно выученный применительно к дверям, Уошо применяла к холодильнику, водопроводу, сосудам с напитками. Воспитанница Гарднеров доказала, что человекообразные обезьяны способы употреблять знаки-жесты в переносном смысле: Уошо научилась употреблять знак "грязный" - как ругательство и использовала его всякий раз, чтобы выразить свое отрицательное отношение к кому-либо: грязный кот (бродячий кот), грязные обезьяны (гиббоны), грязный Джек (служитель, на которого Уошо сердилась). Язык шимпанзе обладал **семантичностью и двойственностью:** они оперировали абстрактными символами, имеющими определеное значение, и строили различные конструкции на базе таких символов.

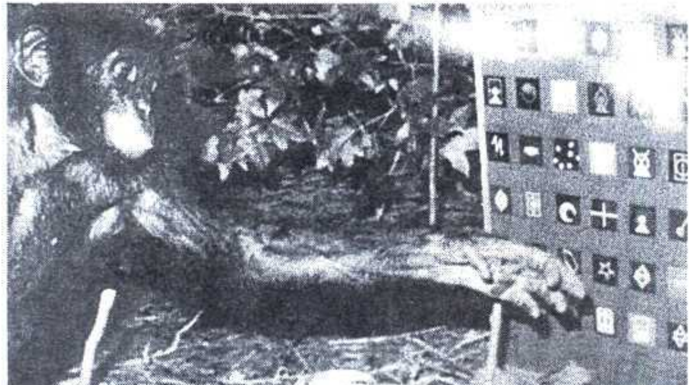
Проект "Уошо" отчетливо продемонстрировал, что шимпанзе способны мыслить категориально, понимают функции и возможности символической коммуникации и способны формировать символические представления (Гарднер, Гарднер, 2000; Gardner, Gardner, 1969; Fouts, Fouts, 1993).

Проект "Коко". Исключительных успехов в обучении языку глухонемых добилась у своей воспитанницы гориллы Коко другая американская исследовательница Ф. Паттерсон. Это один из самых долгосрочных проектов по обучению обезян языку глухонемых. Он длится уже 30 лет. Коко стала обучаться в возрасте одного года в 1972 г., в 1976 г. в проект ввели 3,5-годовалого самца гориллы по имени Майкл (Паттерсон и др, 2000). Коко и Майкл постоянно находились в бимодальной двуязычной среде: с ними общались одновременно на языке глухонемых и на устном английском языке (рис. 8.2а).

Эксперименты с Коко и Майклом (и их сравнение с данными по Уошо и Люси) позволяют говорить о том, что у человекообразных обезьян, так же как и у человека, существует критический период для научения символическому языку. Майкл попал в эксперимент слишком поздно и по этой причине оказался менее способным учеником, чем Коко.



а



б

Рис. 8.2. Наиболее известные участники проектов "Говорящие обезьяны"
а – Коко была первой гориллой, освоившей амслен. На фото зафиксирован момент, когда она показывает знак "курить" (smoke) в ответ на предъявление котенка по имени Смоки. Дано по (Stein, Rowe, 2000); *б* – Канзи поразил исследователей своими языковыми способностями. Канзи общается с воспитателем, используя лексиграммы, язык глухонемых, и понимает устную английскую речь. Дано по (Stein, Rowe, 2000)

Скорость освения языка гориллами сравнивали с аналогичным процессом у глухонемых детей. Для освоения первых 50 жестов детям требовалось 10 месяцев, Коко освоила этот объем за 13 месяцев, а Майкл - за 15 месяцев (Паттерсон и др, 2000). Сравнительные наблюдения за процессом научения у детей и горилл дали следующие результаты. При подсчете скорости освоения знаков в интервале от 10 до 50 знаков разброс в их освоении детьми составлял от 3,6 до 13,3 новых

знаков в месяц. Для Коко эта цифра составила 4,4 новых знака, а для Майкла 3,6 новых знака в месяц. За первые 10 лет Коко в среднем осваивала 35 слов в год. Скорость освоения новых жестов у Коко достигла максимума между 2,5 и 4,5 годами. В этот период она усваивала в среднем 200 знаков в год (Patterson, Cohn, 1990).

По данным Ф. Паттерсон, Коко к настоящему времени понимает примерно 2000 слов разговорного английского языка и может самостоятельно использовать 500 знаков-символов. Некоторые значения слов Коко использует по своему усмотрению, придав им несколько иное значение. Например, если она говорит о сильно пахнущем цветке, то знак "цветок" заменяет на знак "вонючий". Коко иногда ругается, показывая знаки "дьявол" и "туалет" (в наших исследованиях одна семилетняя девочка в качестве ругательства использовала словосочетание "куриный туалет"). В репертуаре Коко есть знак "хмуриться" и "грустный", ими горилла сообщает о плохом настроении. Коко сама создает новые знаки. Например, брокколи обозначает как "цветок вонять", брюссельскую капусту - как "боб ягода", зажигалку - как "бутылка спичка", а зебру озобналила - как "белый тигр".

В языке глухонемых базовое значение знака может меняться за счет изменения одного или нескольких параметров жеста-движения, выражения лица, позы, конфигурации. Подобное изменение называется модуляцией. Коко стала использовать модуляции очень рано и без каких-либо усилий со стороны инструктора. Например, она делала двумя руками жест "гнилой", который выполняется одной рукой, когда подразумевала "совсем гнилой" или "очень гнилой". Обе гориллы демонстрировали жест "аллигатор", производя ладонями движение, имитирующее щелкающие челюсти, но когда нужно было сообщить об очень большом аллигаторе, Коко и Майкл двигали руками целиком, а не только ладонями (Паттерсон и др, 2000).

Ф. Паттерсон исследовала способность горилл к пониманию языка, анализируя в течение года ответы Коко на вопросы "кто?", "что?" и "где?" (Patterson, 1979). В общей сложности было задано 427 вопросов. Коко ответила на 91% из них, причем в 83% случаев - правильно. На вопросы, заданные жестами, Коко отвечала достоверно лучше, чем на заданные устно.

Порой Коко использовала жесты, обозначающие действия или предметы, перед тем как произвести действие или взять предмет. Завидев рекламу зубной пасты, она показывала "та зубная щетка", а на изображение желтоватого одеколона отреагировала жестами "тот яблоко пить". Горилла жестикулировала сама с собой, обращаясь к игрушкам (Patterson, 1980). Если эти ее действия замечали воспитатели, она приходила в явное замешательство, быстро бросала игрушку и начинала заниматься чем-то другим. Запротоколирован следующий любопытный случай: в 1976 г. Коко разыгрывала воображаемую социальную ситуацию между двумя игрушечными гориллами, розовой и голубой. Посадив игрушки перед собой, она сделала два раза жест "плохой" в сторону розовой гориллы, и жест "по-

целуй" в направлении голубой игрушки. Потом показала жесты "гоняться щекотать" и ударила игрушки друг о друга. Затем она соединила игрушки, изображая их взаимную борьбу. После завершения воображаемой схватки, Коко показала "хороший горилла хороший хороший" (Patterson, 1980).

В разряд важнейших свойств языка, по Хокетту, входила "перемещаемость", способность обсуждать события, удаленные во времени и пространстве. Коко и Майкл демонстрировали понимание прошлого и будущего в своих беседах с воспитателями. Когда умерла ее любимая кошка, Коко жестами показала, что грустит, потому что больше никогда ее не увидит. Ф. Паттерсон приводит также следующие примеры:

1. Накануне Коко укусила Майкла и ее расспрашивает об этом событии одна из сотрудниц Ф. Паттерсон по имени Пенни. Пенни: "Что ты вчера сделала?" Коко: "Плохо, плохо". Пенни: "Что плохо?" Коко: "Кусаться";

2. Разговор происходит через три дня после того, как Коко укусила Пенни.- Пенни: "Что сделала Коко с Пенни?" Коко: "Укус". Пенни: "Так ты признаешься?" (до этого Коко назвала укус царапиной). Коко: "Извини укус. Царапина. Плохо укус". Пенни: "Почему укусила?" Коко: "Потому что рассердилась". Пенни: "Почему рассердилась?" Коко: "Не знаю".

Коко и Майкл неоднократно демонстрировали способность к обману. Ф. Паттерсон приводит следующий случай с Коко. Пока она составляла список жестов, освоенных Коко, та схватила красный фломастер с видеомагнитофона и принялась его жевать. Пенни: "Уж не ешь ли ты фломастер?". Коко: "Губа" (начинает водить фломастером по верхней и нижней губе, делая вид, что красит губы). Пенни: "И что же ты на самом деле делаешь?". Коко: "Укус". Пенни: "Почему?". Коко: "Голодный". В том же 1978 г. был зафиксирован случай намеренного обмана со стороны Майкла. Макл дергал за халат одного из помощников-добровольцев и в конце-концов порвал его. Эллен (помощница паттерсон): "Кто это сделал?". Майкл: "Коко". Элен: "Кто это сделал?" Майкл: "Пенни". Элен: "Кто это сделал?". Майкл: "Майкл".

Обучение человекообразных обезьян языку-посреднику позволило также установить, что им не чуждо чувство юмора. До этих работ многие антропологи и психологи склонны были считать чувство юмора исключительной прерогативой человека. Так, в одном из диалогов со своей воспитательницей. Коко настаивала, что она "птичка", и удивлялась, что та этого не знает. Когда же воспитательница пришла в полное замешательство от длительных препирательств по этому поводу, Коко просигналила на амслене, что она "горилла" и просто шутила. Коко: "Это я" (показывает на птицу). Воспитатель: "Разве?" Коко: "Коко хорошая птичка". Воспитатель: "Я думала ты горилла". Коко: "Коко птица". Воспитатель: "Ты можешь летать?" Коко: "Да". Воспитатель: "Покажи". Коко: "Птица понарошку дурачусь" (смеется). Воспитатель: "Такты меня дурачила?" Коко смеется. Воспитатель: "А кто ты на самом деле?" Коко: (смеется) "Коко горилла" (Patterson, 1986).

В этом варианте юмор Коко очень смахивал на юмор 3-6-летних детей, когда они знают названия вещей, но называют предметы другими именами, или приписывают предметам качества других вещей.

Помимо всего прочего, Коко очень любит рисовать и может комментировать нарисованное. Таким образом, у нее имеется образ того, что она рисует, и свои представления о том, как этот предмет должен выглядеть на бумаге.

Проект "Коко" позволил прояснить целый ряд важных вопросов относительно языковых способностей человекообразных обезьян. Стало очевидным, что научение языку глухонемых у горилл проходит по тому же сценарию, что и у человеческих детей. Хотя по ряду параметров гориллы демонстрировали отставание от детей, их обучение проходило через те же качественные этапы. В репертуаре горилл наблюдали спонтанное появление долингвистического коммуникативного поведения, модуляцию, изобретение новых знаков, произвольную комбинацию известных знаков. По-видимому, гориллы, аналогично шимпанзе и бонобо (об этом см. ниже), обладают предрасположенностью к общению с помощью символов (Паттерсон и др., 2000).

Помимо шимпанзе и горилл амслену обучали также самца орангутана по имени Чантек (Miles, 1993). Он освоил 150 символов-слов и адекватно употреблял знаки "хорошо" и "плохо".

Проект "Ним Чимпски". Несмотря на очевидные успехи проектов по обучению человекообразных обезьян амслену, среди психологов, философов и лингвистов имелось немало скептически настроенных в отношении полученных результатов. Г. Террейс был одним из них. Он полагал, что успехи шимпанзе и горилл не более чем итог мастерской дрессировки. Чтобы опровергнуть выводы Гарднеров, Д. Рамбо и Ф. Паттерсон, Г. Террейс обзавелся шимпанзенком, назвав его Ним Чимпски в честь известного американского психолингвиста Ноама Хомски, также являющегося противником наличия у человекообразных обезьян полноценных языковых способностей.

Ним обучался амслену самостоятельно без какого-либо принуждения и попыток обучения со стороны экспериментатора. Он осваивал только те знаки, которые были ему жизненно необходимы. Работа с Нимом показала, что шимпанзе усваивают язык из контекста общения, их язык обладает метафоричностью, разговоры шимпанзе не ограничиваются чисто утилитарными потребностями. Так, однажды во время прогулки на автомобиле с Террейсом Ним заметил, как водитель автобуса налил себе кофе из термоса и выпил его. В тот же самый момент Ним сделал жест "пить". Вернувшись домой, Террейс предложил Ниму различные напитки, но тот не проявил к ним никакого интереса. Правда, Ним, в отличие от Уошо или Коко, не комбинировал слова, больше половины его фраз состояли из двух слов.

В итоге своих исследований, Г. Террейс вынужден был прийти к выводу, что его скептицизм в отношении лингвистических способностей человеко-

образных обезьян был неоправданным. Кроме того, он признал, что условия воспитания Нима были "не совсем идеальными" для его интеллектуального и языкового развития.

8.4. Разработка искусственных языков-посредников

Проект "Сара". Параллельно с Гарднерами работу по обучению шимпанзе языку-посреднику начали супруги Энн и Дэвид Примаки. В отличие от Гарднеров, эти исследователи создали специальный искусственный язык общения на основе геометрических символов, представленных кусочками пластика (Premack, 1971). Прообразом этого языка можно считать эксперименты Дж. Вульфа (1930-е годы), а также работы А.И. Счастного и Л.Ф. Фирсова (1961), о которых говорилось выше.

В языке, разработанном Э. и Д. Примаками, пластиковые жетоны были различны по размеру, форме, текстуре и цвету, они имели металлическую заднюю поверхность и фиксировались на магнитной доске в направлении сверху вниз (ориентация была выбрана самой испытуемой, самкой шимпанзе Сарой). Каждый жетон выполнял функцию слова и при этом по форме или цвету никак не напоминал предмет, который обозначал. К примеру, яблоко символизировал синий треугольник. Наряду с символами предметов в языке присутствовали символы абстрактных понятий: знак отрицания, знак просьбы, знак, обозначающий понятие "называется" и т.д.

Сара освоила по собственной инициативе 120 слов и с их помощью могла отвечать на вопросы и выполнять различные задания. Эксперименты с Сарой показали, что она способна улавливать концептуальные аналогии (рассуждать по аналогии), оценивать сходство и различие. Так, в одном из опытов Саре предлагалось решить задачу, связанную с выбором по образцу. Ей предъявили фигуру "А" синего цвета, помеченную точкой, и аналогичную фигуру "А*" синего цвета без точки. Затем предъявили фигуру "В" оранжевого цвета в форме полумесяца с точкой и на выбор две фигуры: одна была той же формы и цвета, но без точки, а вторая той же формы, но синего цвета и с точкой. Сара делала правильный выбор в 72% случаев (Gillan, 1982).

Эксперименты с искусственным языком-посредником оказались исключительно продуктивными, и в дальнейшем во многих исследованиях по изучению лингвистических способностей у человекообразных обезьян прибегали к его использованию (см. ниже).

Проект "Лана": йеркиш - компьютерный язык-посредник. Еще одно исследование лингвистических способностей у человекообразных обезьян стартовало в начале 70-х годов XX в. в Центре по изучению языка при Йеркском приматологическом центре (Атланта, США). Руководитель центра Д. Рамбо совместно

с лингвистом Э. фон Глазерфельдом разработали специальную программу конструирования искусственного языка, элементарными единицами которого являлись лексиграммы, представлявшие собой геометрические фигуры, изображенные на кнопках компьютерной клавиатуры (Rumbaugh, 1977). Лексиграммы были подчеркнуто искусственными символами, они ничуть не напоминали предметы, которые обозначали. Язык лексиграмм получил название "йеркиш" в честь Иеркского приматологического центра. По замыслу исследователей, освоение такого искусственного языка человекообразными обезьянами явилось бы убедительным доказательством того, что они способны овладеть настоящим языком.

Йеркиш был построен по законам логики. Каждый элемент соответствовал определенной грамматической категории. Цвета лексиграмм соответствовали семантическим классам. Например, красный цвет означал съедобные предметы, а лиловый - отдельного человека (Рамбо, Биран, 2000). Лексиграммы различались также по форме, всего в йеркише было 9 форм лексиграмм, которые складывались в различных комбинациях. Каждая лексиграмма имела одно единственное значение.

Первой испытуемой Д. Рамбо стала самка шимпанзе по имени Лана, родившаяся в 1970 г. Лану обучали пользоваться компьютером и общаться с экспериментаторами с помощью йеркиша. Набранные Ланой лексиграммы появлялись на дисплее компьютера, таким образом она могла видеть, что сама только что сказала. За первые две недели работы с компьютером Лана научилась выражать просьбы типа "Пожалуйста машина дай сок" или "Пожалуйста машина дай жвачку". Потребовалось 1600 ч занятий, чтобы научить Лану называть предметы. Первым шимпанзе освоила значок, обозначавший ломтик банана. Затем в достаточно короткие сроки Лана стала осваивать названия предметов и давала впоследствии названия слайдам без всякого обучения. Она научилась пользоваться отрицанием "нет" в обобщенной форме и применяла его как для выражения неодобрения, так и для отрицания в различных контекстах (Рамбо, Биран, 2000).

В одном из последующих экспериментов Лане предложили прочесть на дисплее правильно построенные фразы "Пожалуйста машина сделай" и "Пожалуйста машина дай" и научили ее дополнять эти фразы в соответствии с ее желаниями. Лана достаточно быстро усвоила этот урок и в дальнейшем добавляла соответствующие слова, например "музыку" или "фильм" в первом случае, "сок", "молоко", "кусок хлеба" - во втором. В течение нескольких лет Лана освоила 9 основных фраз и могла общаться с компьютером, выражая свои желания, просьбы и комментируя происходящее вокруг. В один прекрасный день, правда, Лана поставила компьютер в тупик, обратившись к нему "Пожалуйста машина пощекочи Лану".

Шимпанзе самостоятельно обобщила такие слова, как "нет" и "вне комнаты". Она сама научилась спрашивать названия неизвестных ей предметов, правильно

использовать предлог "to", а также указывать цвета, причем ее восприятие цветов было "категориальным", как у человека.

До экспериментов в Йеркском исследовательской языковом центре противники проекта "Говорящие обезьяны" утверждали, что испытуемые шимпанзе просто копируют действия воспитателей и смотрителей и не различают значений слов (Terrace et al., 1979). Эти возражения применительно к Лане были несостоятельны (Рамбо, Биран, 2000).

Анализ высказываний Ланы в возрасте 5 лет за 24-дневный период показал, что за это время она создала 36 новых фраз, в состав которых входило 8 лексиграмм, большинство из которых использовались впервые. Было доказано, что Лана не имитировала высказываний своих воспитателей и, в отличие от Нима Чимпски, редко повторяла слова в пределах одной фразы.

Проект "Лана" явился важным этапом в развитии научных представлений о предпосылках в развитии лингвистических способностей человека, имеющихся у человекообразных обезьян. Было доказано, что Лана оказалась в состоянии выучить и адекватно использовать многочисленные лексиграммы, что она способна к лингвистическим инновациям и к кросс-модальному называнию объектов: Лана могла назвать объект, который не видела, но могла исследовать наощупь (Rumbaugh, Savage-Rumbaugh, 1994).

Работа с Ланой показала также, что она обладает исключительно **хорошей долговременной памятью на лексиграммы.** Она помнила названия лексиграмм, обозначающих предметы, цвета или пищу через 20 лет после окончания языкового эксперимента.

8.5. Комплексные подходы к обучению человекообразных обезьян языку

Проект "Канзи". После окончания проекта "Лана" в Иеркской лаборатории работали с несколькими шимпанзе (Остин, Шерман, Меркюри, Панци) и бонобо (Матата, Канзи, Малика, Панбаниша и Тамули). Канзи и Панбаниша оказались наиболее способными к языку учениками. Новый проект ставил целью доказать, что мозг шимпанзе и бонобо обладает достаточными возможностями для символического представления событий, предметов и людей (Savage-Rumbaugh, Lewin, 1994).

Обезьян обучали пользоваться клавиатурой с лексиграммами, амслену и воспринимать синтетическую речь через наушники в механическом (лишенном интонации) варианте. Чтобы исключить возможность освоения лексических навыков по принципу дрессировки, обезьян обучали не просто называть предметы, а спрашивать о предметах, которые их интересовали. Коммуникация осуществлялась вначале на амслене, а затем с использованием звуковой английской речи.

В дальнейших экспериментах исследователи (Savage-Rumbaugh, Rumbaugh, 1993) попытались проанализировать различия в процессах освоения языка у детей и у обезьян. Известно, что дети осваивают язык не только спонтанно, но и без всяких видимых усилий, находясь в естественных условиях культурной среды. Почему же для того, чтобы обезьяна освоила язык, ее необходимо долго и упорно обучать этому?

Эксперименты с привезенной из природы взрослой самкой бонобо Мататой ясно показали, что освоение лингвистических навыков связано с определенными этапами индивидуального развития, что аналогично существованию чувствительного периода в освоении языка у человека. Как свидетельствуют данные о детях-Маугли, полученные в разных странах мира, дети, лишенные языковой среды в чувствительный период, позже уже оказываются не в состоянии освоить человеческую речь, о чем свидетельствуют данные о детях-Маугли, полученные в разных странах мира.

Матата попала в Иеркскую лабораторию уже взрослой и обладала прекрасно развитыми социальными навыками, однако несмотря на все старания экспериментаторов так и не смогла освоить йеркиш. Лексикограммы, которые использовала Матата, нельзя было рассматривать как символические или референтные знаки. Таким образом, природная среда оказалась не лучшей базой для подготовки к решению тестов в лабораторных условиях.

Проект "Канзи" начался незапланированным образом. С. Сэвидж-Рамбо работала с его приемной матерью Мататой, стараясь обучить ее пользованию йеркишем. Канзи наблюдал за обучением, находясь постоянно подле них. В один из учебных дней, когда Канзи было чуть более двух лет, он неожиданно стал отвечать на вопросы экспериментатора, причем отвечать правильно. С этого момента все внимание исследователей было переориентировано на Канзи. Таким образом, ранний опыт, включавший ежедневные наблюдения за обучением матери, послужили спонтанным толчком к развитию сложных языковых навыков у детеныша бонобо.

Вскоре к Канзи присоединились другие детеныши бонобо, Малика и Панбаниша. Приемные дети Мататы (Канзи, Малика и Панбаниша), выращенные уже в Центре, смогли освоить богатый словарный репертуар. Оказалось, что обезьян вовсе не обязательно тренировать языку. Бонобо усваивали его, просто наблюдая и слушая своих воспитателей, как это делают человеческие дети. Канзи и его сестры сами выбирали те символы, которые хотели освоить, из сотни других, используемых экспериментаторами каждый день. Канзи научился ассоциировать звуковые слова с их естественными значениями и лишь после этого с соответствующими геометрическими символами.

Детеныши бонобо осваивали лексиграммы в соответствии с их индивидуальными интересами в окружающем мире (табл. 8.2) (Savage-Rumbough, Rumbaugh, 1993). Исходные интересы Канзи концентриовались вокруг пищи. Малику инте-

Таблица 8.2

Лексиграммы, освоенные детенышами бонобо (Savage-Rumbaugh, Rumbaugh, 1993, p.90)

Канзи	Малика	Панбаниша
Апельсин	Молоко	Молоко
Арахис	Ключ	Догонялки
Банан	Т-комната	Открыть
Яблоко	Удивление (сюрприз)	Щекотать
Спальня	Сок	Виноград
Догонялки	Вода	Кусать
Остин	Виноград	Собака
Патат	Банан	Удивление (сюрприз)
Изюм	Идти	Йогурт
Мяч	Комната сотрудников	Мыло

Указаны в порядке их усвоения, различия отражают разные индивидуальные интересы

ресовали различные помещения, и ей нравилось гулять по зданию лаборатории. А Панбаниша интересовалась сигналами, которые позволяли бы ей играть с воспитателями и другими обезьянами. Из первых десяти слов, освоенных детенышами, общими оказались лишь несколько. В главе по мимической коммуникации мы говорили о смехе и его связи со щекоткой. Любопытно, что Панбаниша освоила слово щекотка одним из первых. Ей явно нравилось, когда ее щекочут.

В числе первых слов-понятий, освоенных Канзи, были "свет" и "мяч". Последнее он использовал чаще и в разных контекстах: когда просил мяч, чтобы поиграть, когда видел его в руках у детей или по телевизору, когда сам держал в руках мяч и явно желал сообщить, что он думает в настоящий момент о мяче.

В возрасте 5 лет Канзи был способен понимать слова, записанные на магнитофон, воспринимая их через наушники, и идентифицировать их, показывая соответствующие фотографии или лексиграммы (рис. 8.26). Поскольку слова произносились не непосредственно экспериментатором, более того, последний не мог слышать, что именно говорится, в данном эксперименте исключалась возможность ненамеренной подсказки. Примечательно и то, что Канзи никто специально не обучал слушать магнитофон через наушники и идентифицировать слова в этих условиях, а также то, что за свои успехи он не получал никакой награды.

К 4 годам Канзи понимал свыше 600 новых команд. В эксперименте на понимание синтаксических конструкций кроме бонобо участвовала таюке двухлетняя девочка Аля (Savage-Rumbaugh, Rumbaugh, 1993). В тестах на понимание последовательности слов Канзи оказался более успешен, чем Аля. Например, когда каждого из них спрашивали, может ли тот сделать так, чтобы песик укусил змею (игрушки). В ответ Канзи взял собачку, поставил ее возле змеи, придвинул змею поближе и, вложив голову змеи в рот собаке, с помощью большого пальца сомкнул челюсти собаки на голове змеи. Аля же явно не поняла смысла сказанного. Подойдя к собачке, она присела и сама ее укусила.

Тот факт, что Канзи и его собратья понимают конструкцию фраз и ориентируются на порядок слов в предложении, был доказан и в серии других опытов. Канзи, Малике и Панбанише давали различные лишенные смысла команды, например, "Положи ключ в холодильник", "Намажь зубную пасту на хлеб". И в большинстве случаев бонобо верно выполняли команды воспитателей.

В возрасте 6 лет Канзи мог идентифицировать 150 лексиграмм-символов со слуха (о чем свидетельствуют тесты на компетентность). Более того, он мог различать и синтетическую речь, в которой отсутствовала всякая интонация, а следовательно оказался способен выделять отдельные слова и расшифровывать их фонемные составляющие. Канзи мог дифференцировать слова, различающиеся только одной фонемой, например "clover" и "collar", "peas" и "peaches" (Savage-Rumbaugh, 1988).

Некоторые наблюдения исследовательской группы С. Севидж-Румбо за бонобо позволяют допустить, что они обладают определенными представлениями о времени и пространстве. Однажды Мэри (одна из сотрудниц С. Севидж-Рамбо) гуляла по университетскому кампусу с Панбанишей. Ей показалось, что она слышит шорох белхи. Мэри просигналила Панбанише на клавиатуре "белка". Панбаниша возразила: "собака". Несколько позднее из-за угла здания действительно выбежали три собаки. Мэри удивилась и спросила: "Панданиша видит собаку?" (имелось в виду, видела ли панбаниша собаку, когда сообщила о своем мнении Мэри). Панданиша просигналила в ответ: "Сектор А". Позднее Мэри посетила сектор А, и действительно обнаружила там много свежих собачьих следов. Таким образом, получается, что Панбаниша сделала допущение о наличии собаки, не видя последней. Бонобо боятся и недолюбливают собак. С. Сэвидж-Рамбо предположила, что Панбанише сообщил о наличии опасных животных (собак) Канзи, гулявший ранее и посетивший сектор А. Получается, что обезьяны обсуждали между собой увиденное во дворе, и Казни предупредил Панбанишу о возможной опасности.

По данным С. Сэвидж-Рамбо, исключительных лексических успехов достигла в настоящее время Панбаниша. Она понимает около 3000 слов английской речи (Канзи понимает около 2500 слов), умеет пользоваться лексиграммами при помощи специального компьютера и обучает языку своего годовалого сына Ньюта. Панбаниша также выполняет роль переводчицы-посредника в общении между людьми и своей матерью Мататой.

Подводя итог этого раздела, следует сказать, что серия проектов "Говорящие обезьяны" сыграла исключительно важную роль для понимания когнитивных способностей человекообразных обезьян. Получены убедительные свидетельства о том, что шимпанзе, бонобо, гориллы и орагнгутаны способны осваивать язык глухонемых и обладают выраженными задатками к символическому мышлению. Они способны: формировать внутренние представления о предметах, спонтанно называть предметы, обозначать знаками от-

сутствующие предметы. Человекообразные обезьяны в состоянии по собственному почину создавать новые понятия путем комбинирования известных им знаков, мыслить по аналогии и категориально, употреблять метафоры и шутить. Их язык обладает зачатками грамматики и синтаксиса, а также свойством перемещаемости. "Говорящие обезьяны" оказались способны общаться друг с другом с помощью жестов-знаков и с помощью компьютера, равно как и обучать друг друга языку, а также понимать человеческую речь со слуха. Их язык символического общения обладал всеми критериями из списка Ч. Хоккета.

8.6. Эволюция языка: жестовая теория происхождения речи

Эксперименты с обучением человекообразных обезьян языку-посреднику могут, в некотором смысле, являться экспериментальным подтверждением реальности жестовой теории происхождения речи, сторонниками которой являются Г. Хьюз (Hewes, 1973), В.В. Иванов (1977), а также Д. Армстронг с соавторами (Armstrong et al., 1994). Действительно, обезьяны явно обладают большими потенциальными способностями к символическому мышлению и общению, которым они не пользуются в природе. Эти способности ("запасной ум" по терминологии А.Н. Северцова(1922)), по-видимому, оказались важнейшей преадаптацией для гоминин. Усложнение социальных взаимоотношений в пределах группы, явно имевшее место в гомининной линии, было бы невозможно без этих предпосылок. Если допустить, что развитие символического мышления было сопряжено с развитием жестового языка, а затем произошла переориентация на звуковой язык, **то** многие противоречия, связанные со взрывообразным формированием членораздельной речи у человека, будут устранены сами собой.

Жестовой теории происхождения языка у человека придерживаются многие современные исследователи, в частности крупнейший американский лингвист А. Кендон. Жестовая теория исходит из того факта, что моторный контроль речи и целенаправленного метания расположен в одной половине мозга (левой у большинства людей). По мнению Г. Хьюза, шимпанзе обладают необходимыми задатками для жестового языка. Действительно, эксперименты по обучению шимпанзе, бонобо и горилл жестовому языку свидетельствуют о том, что при наличии адекватной социальной и культурной среды эти обезьяны способны не только понимать связь между знаком и определенным предметом или действием, но и строить простые предложения, понимать смысл определенной последовательности слов в предложении. Наконец, они способны путем комбинации известных им знаков создавать новые значения и понятия, а также пытаются общаться жестовым языком с сородичами.

Данные приматологии свидетельтсвуют о тесной взаимосвязи жеста и вокала не только у человекообразных обезьян, но уже и у низших узконосых (Дерягина и др., 1989). При этом ведущей формой общения у них станится жест, тогда как вокал несет вспомогательную функцию, привлекая внимание партнера к жесту. В процессе эволюции происходит перестройка приоритетов: вокал становится ведущей формой коммуникации, а жест вспомогательной. Последнее объясняется конфликтом между коммуникационной и манипуляционной функцией руки. Звуковая речь явила собой наиболее экономный способ общения, который не вступал в конфликт с орудийной деятельностью, а, напротив, способствовал ее усовершенствованию. Вокал является единственной формой коммуникации, тесно связанной с манипуляторной активностью и сопровождающей последнюю уже на уровне человекообразных обезьян (Дерягина и др., 1989). Такая связь не является простым совпадением. По мнению Н.А. Тих (1970), конфликт между коммуникационной и манипуляторной функцией руки намечается уже на филогенетическом уровне человекообразных обезьян и в дальнейшей эволюции гоминин мог послужить важным (но не единственным) стимулом для перехода от жестового протоязыка к звуковому.

Г. Хьюз полагал, что первый язык состоял из иконических жестовых сигналов, имитирующих действия с орудиями. Семантическая продуктивность жестов в рамках анатомических и интеллектуальных способностей у австралопитековых могла быть исключительно высокой. Процесс латерализации мозга (асимметрия между правым и левым полушариями) может рассматриваться как следствие точного манипулирования орудиями и ростом общего разнообразия жестового языка. Латерализация мозга могла предшествовать появлению речи.

Теория Г. Хьюза получила недавно дополнительные подтверждения из области нейроанатомии (Cantalupo, Hopkins, 2001). Как известно, лингвистические способности человека связаны с участком левого полушария мозга, расположеным поблизости от Сильвиевой борозды. Поле Брока, находящееся во фронтальной доле мозга, ответственно за воспроизводство речи, соблюдение правильных грамматических и синтаксических конструкций, а поле Вернике, расположенное в височной доле мозга, связано с восприятием речи и распознаванием услышанных слов.

Размеры обоих полей больше в левом полушарии, чем в правом. Сканирование могза методом электромагнитного резонанса показало, что кора головного мозга африканских человекообразных обезьян (шимпанзе, бонобо и гориллы) обладает четко выраженными полями Брока и Вернике. Более того, выяснилось, что поле N.44 (поле Бродмана), важнейшая составляющая часть поля Брока у человека, у африканских человекообразных также больше по размеру в левом полушарии, чем в правом (Cantalupo, Hopkins, 2001). В той же работе указано, что человекообразные обезьяны, когда издают звуки, склонны чаще жестикулировать правой рукой.

Сторонники звуковой теории происхождения речи полагали, что речь могла развиться на основе звуковых сигналов обезьян (Бунак, 1966,1980; Кочеткова, 1973). Однако звуковые сигналы обезьян гомологичны непроизвольным эмоциональным звукам человека (стону, плачу, крику ужаса, смеху, звукам радости), а вовсе не речи. У человека ассоциативные и моторные зоны коры больших полушарий принимают значительно большее участие в производстве речи, нежели в вокализации обезьян. Человеческая речь является эволюционно новой функцией для мозга и порой входит в противоречие с более древними системами непроизвольной вокализации (Deacon, 1995).

Возможно, в процессе эволюции гоминин происходило развитие своеобразного протоязыка, который строился на жестовом коде. Однако жестовый язык менее практичен по сравнению со звуковым и менее эффективен, поскольку не может передавать сообщение большому числу членов группы, находящихся на далеком расстоянии. Для передачи жестовых сигналов необходимо находиться достаточно близко от партнера, иметь зрительный контакт и, следовательно, хорошее освещение. Поэтому весьма вероятно, что при увеличении общих размеров группы жестовый язык стал тормозить развитие культуры гоминин. На стадии *Homo erectus* в строении мозга произошли значительные изменения. Очевидно, в этот период наряду с жестами стали использоваться звуковые сигналы. Если жестовый язык в это время был символическим, то основные перестройки, связанные с контролем вокализации и расширением сферы применения звукового канала, могли быть адаптивным откликом на увеличение размеров группы и рост социальной сложности.

Данные палеоневрологии свидетельствуют о том, что способность к речи развивалась в гомининной линии постепенно. Зачатки речевой зоны Брока обнаружены у авсралопитековых, а у *Homo habilis* они уже присутствуют в сформированном виде (Tobias, 1987). У более поздних плейстоценовых гоминин наличие этой зоны не подлежит никакому сомнению (Кочеткова, 1973).

8.7. Как говорили наши предки?

Если *Homo erectus* разговаривали, то как звучал их язык? Смахивал ли он на речь современного человека или, на наш слух, больше напоминал уханья и визги шимпанзе? Похоже, мы никогда не получим полностью достоверный ответ на этот вопрос. Но некоторые исследователи предполагают, что история дает нам как минимум две модели для реконструкции этого протоязыка (Roberts, 1993; Bickerton, 1998): формирование языка общения в XIX в. у рабочих на плантациях с Гавайских островов и спонтанное развитие языка глухонемых у детей в Никарагуа в конце 70-х - начале 80-х годов XX в.

В XIX в. на Гавайи ввозилось большое количество наемной рабочей силы для работы на плантациях. Это были представители самых разных культур: японцы, китайцы, корейцы, филиппинцы, португальцы и др. Как правило, это были малообразованные люди, владеющие лишь своим родным языком. Чтобы общаться с американскими работодателями, местными жителями гавайцами и друг с другом, приезжие должны были найти какой-то способ. Со временем на плантациях возник своеобразный язык, представляющий набор слов из репертуара языков всех приезжих и местных жителей. Этот так называемый **пиджин-язык** был неустойчив по структуре и менялся от одного говорящего к другому. В нем отсутствовали артикли, предлоги и вспомогательные глаголы. Дети, родившиеся в такой языковой среде, однако, сформировали совершенно отличный от родителей общий язык, названный **креольским.** Он содержал особые частицы, выполняющие роль вспомогательных глаголов, которые позволяли отражать прошлое, настояще и будущее время, а также множественное и единственное число. По мнению Д. Бикертона, все креольские языки обнаруживают отчетливое сходство грамматических структур.

Сходные процессы наблюдались в школе глухонемых детей в Никарагуа в конце 70-х годов XX в. Дело в том, что при диктаторе Самосе в этой стране не существовало специальных школ дл глухонемых детей. Для общения с "нормальными" родителями дети пользовались домашним языком (о таких языках говорилось выше), который в каждой семье изобретался самостоятельно. После свержения Самосы в 1979 г. правительство создало государственные школы для глухонемых. Дети, владеющие домашними языками, должны были, аналогично наемным рабочим с гавайских плантаций, найти общий язык для общения. Эти дети, большинству из которых к этому времени было 10 и более лет, создали единый простой язык жестов, сильно напоминавший пиджин-языкам. Когда позднее в школу попала новая группа более младших детей, они постепенно выработали более сложный язык жестов, обладающий синтаксисом и иерархической структурой. Как и в случае с креольским языком на Гавайях, процесс перехода от пиджин-языка к более сложному языку произошел в течение одного поколения (Kegl, Iwata, 1989; Bickerton, 1998). По мнению Д. Бикертона, если англоязычного ребенка в возрасте двух лет изолировать от взрослых, то в дальнейшем его речь будет обладать креольской грамматикой, а набор слов соответствовать английскому словарю.

Описанные выше факты, согласно Д. Бикертону, являются доказательством того, что эволюция языка происходила путем больших дискретных шагов, этот процесс он называет катастрофической эволюцией. На первом этапе у предков человека сформировался протоязык, сходный по форме с пиджин-языком. Способность к протоязыку имеется у человекообразных обезьян, дельфинов и других животных. Истинный язык обладает сложным синтаксисом и позволяет выражать сложные мысли. Он возникает в эволюции взрывообразно и в сформиро-

ванном виде. Формироваввние креольских языков уже в первом поколении без каких-либо промежуточных вариантов, по мнению Д. Бикертона, свидетельствует в пользу его гипотезы о катастрофической эволюции (Bickerton, 1998).

Homo erectus, существовавший на Земле почти миллион лет, использовал практически неизменные по типу орудия, и его культура в течение этого времени была одной и той же. Все это время эректусы общались с сородичами с помощью протоязыка. Их язык, по-видимому, был примитивен и отражал только действия в настоящем времени по принципу "здесь" и "сейчас". Если теория Д. Бикертона верна, то язык у Канзи, Панбаниши и других "говорящих обезьян", а также у двухлетних детей представляет собой некую проекцию языка наших далеких предков (Rossano, 2002). Истинный язык в форме членораздельной речи в ее современном виде возник неожиданно, около 40 тыс. лет назад, с появлением *Homo sapiens.*

8.8. Членораздельная речь: эволюция анатомических структур речевого аппарата

Как уже говорилось выше, эксперименты с человекообразными обезьянами показали, что они способны до некоторой степени освоить жестовый язык глухонемых, но абсолютно неспособны к речи. Последнее связано с особенностями анатомического строения их ротовой полости и верхних отделов пищеварительного и дыхательного тракта (рис. 8.3). У шимпанзе язык полностью расположен в ротовой полости и формирует ее нижние границы. Такое положение длинного и относительно тонкого языка сопряжено с высоким положением гортани. При дыхании гортань смещается вверх, попадая в носоглотку и создавая дыхатель-

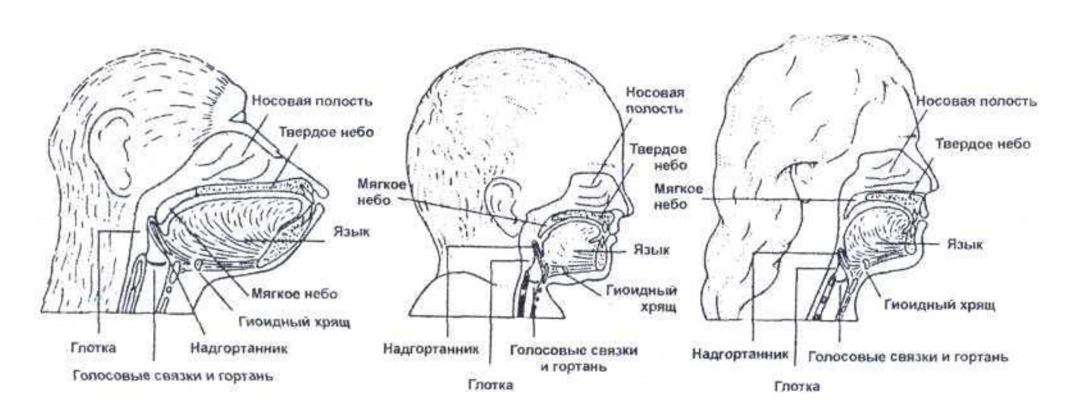


Рис. 8.3. Строение речевого аппарата у человека (взрослого и ребенка) и шимпанзе. Дано по (Lieberman, 1992)

ный путь из носа в легкие, полностью изолированный от попадания какой-либо жидкости из ротовой полости (Lieberman, 1992). Поэтому шимпанзе может есть и дышать одновременно.

Дыхательные пути ребенка в возрасте до трех месяцев сходны по своему устройству с таковыми у шимпанзе, поэтому младенцам также не угрожает опасность подавиться. Жидкость обтекает высоко расположенную гортань снаружи, не попадая в нее. С возрастом расположение гортани у человека меняется. Она занимает более низкое положение внутри шеи. Округлый человеческий язык образует передний край глотки и нижний край ротовой полости. Поэтому воздух, жидкость и твердая пища проходят по единому пути через глотку. Взрослый человек может поперхнуться пищей, если она попадет в гортань и перекроет доступ кислорода в легкие.

В процессе индивидуального развития небо перемещается кзади вдоль основания черепа. Само же основание черепа также несколько изменяет форму и становится более изогнутым.

Человек менее приспособлен к разжевыванию пищи, чем шимпанзе, потому что его небо и нижняя челюсть существенно короче. Эти недостатки, однако, с лихвой окупаются исключительными фонетическими возможностями, связанными с низким положением гортани и увеличенным пространством над гортанью (Lieberman, 1992). Благодаря этому человек может производить безносовые звуки. А округлый язык, двигаясь в пространстве между небом и позвоночным столбом, может производить гласные и согласные звуки.

К сожалению, мягкие ткани ископаемых гоминин не могли сохраниться. По этой причине среди антропологов долгое время бытовало представление о невозможности палеоантропологических доказательств, касающихся времени возникновения членораздельной речи. В 60-е годы XX в. строение гортани пытались связать со строением нижней челюсти, однако эти попытки оказались неудачными (Vallois, 1962). Несколько позднее, в начале 90-х годов, исследователи обратили особое внимание на строение изгиба в основании черепа как индикатора положения гортани (Laitman et al., 1992). Этот изгиб в основании черепа - уникальное свойство *Homo sapiens.* У человекообразных обезьян основание черепа плоское, а гортань расположена высоко (рис. 8.4). Сравнительные данные о связи между

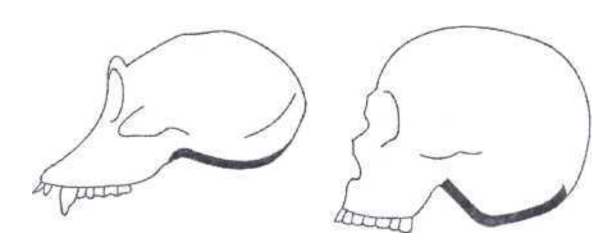


Рис. 8.4. У человекообразных обезьян основание черепа плоское, а гортань расположена высоко. Черепа шимпанзе и человека современного вида

строеним черепа и особенностями речевого аппарата у человекообразных обезьян и человека позволили антропологам делать предсказания о том, имелась ли членораздельная речь у разных таксонов гоминин. Так, у австралопитековых основание черепа не менее плоское, чем у человекообразных обезьян, и, следовательно, гортань у них располагалась высоко, не позволяя производить членораздельные звуки (Lieberman, 1975). У ранних *Homo* начинает прослеживаться легкий изгиб, а у *Homo erectiis* изгиб выражен достаточно отчетливо, хотя и не достигает той же изогутости, которая наблюдается у современного человека (см. рис. 8.4) (Stringer, 1992). Своеобразную загадку для антропологов представляет собой *Homo neanderthalensis,* у которого основание черепа более уплощенное, чем у более ранних *Homo erectus* (Liebennan, 1998). По-видимому, неандертальцы могли произносить лишь шесть согласных: д, б, с, з, в, ф, и два-три гласных звука: а, и, е.

Правда, если судить по строению подъязычной кости неандертальца из Кебара, никаких значимых отличий между современным человеком и неандертальцами по этому показателю не наблюдается (Arensburg et al., 1990).

Данные о строении позвоночного столба у *Homo erectus* дают дополнительные материалы к дискуссии о наличии или отсутствии речи у ископаемых гоминин. Анализ размеров позвоночного канала, проведенный на скелете мальчика с озера Туркана, позволяет судить о развитии нервной системы у данного вида гоминин. Позвоночные отверстия в грудной области были уже, чем у современного человека (Walker, 1996). Это позволяет думать, что *Homo erectus* еще не мог сознательно контролировать процесс дихания, как это делает современный человек, а следовательно, его речевые способности были сильно ограничены. Другие данные о речевых возможностях ископаемых гоминин сторятся на информации о размерах отверстия для подъязычного канала, через который осуществляется иннервация языка. От размеров подъязычного канала зависят артикуляционные способности. У человека его развмеры в 1,8 раза больше, чем у шимпанзе. У австралопитековых подъязычный канал по размерам сходен с человекообразными обезьянами, а у поздних эректусов, неандертальцев и архаических сапиенсов размеры подъязычного канала равны таковым у современного человека. Получается, что строение языка у эректусов уже позволяло им артикулировать звуки (Holden, 1999).

Суммируя все полученные сведения, к настоящему моменту можно утверждать, что важнейшие преобразования, связанные с развитием речи, возникли с появлением *Homo erectus.* Появление настоящего языка в его современном виде, обладающего сложным синтаксисом и иерархической структурой, относится, по-видимому, к гораздо более позднему времени и связано с возникновением современного человека. Был ли этот процесс постепенным, как полагают многие авторы (Pinker, 1994; Deakon, 1997), или носил форму катастрофической эволюции (Bickerton, 1995; Noble, Davidson, 1996)? Этот вопрос еще ждет своего решения.

Глава 9

РИТУАЛЫ И РИТУАЛИЗАЦИЯ

Еще за несколько дней начались приготовления к приему наместника. Пушечная стрельба с египетских военных кораблей возвестила прибытие паши с его свитой. Снасти всех кораблей, стоящих в гавани, расцветились всевозможными флагами и значками; матросы и солдаты на фрегатах и линейных кораблях парадно выстроились длинными рядами на самых высоких реях... Торжество закончилось блистательной иллюминацией.

А.Брем "Путешествие по Северо-Восточной Африке"

9.1. Классические представления о ритуализации поведения

К числу важнейших открытий классической этологии принадлежит также теория **ритуализации поведенческих действий** (Лоренц, 1994; Tinbergen, 1952; Hinde, Tinbergen, 1958). Установлено, что в процессе филогенеза некоторые действия могут утрачивать свою первоначальную функцию и превращаться в символические церемонии. Этологи полагают, что ритуалы возникают на базе трех основных форм поведенческой активности: 1) движений намерения, 2) смещенных действий и 3) переадресованных действий.

Движения намерения. Многие демонстрации, по-видимому, берут начало из подготовительных движений или незавершенных действий, связанных с начальной фазой какой-либо активности. Например, поднимание хвоста представляет собой начальную фазу движений при подготовке к полету у птиц, но часто производится и тогда, когда птица не взлетает, а просто встревожена. Поднимание хвоста у зеленой кваквы стало основой для агрессивной демонстрации "полный вперед" (Дьюсбери, 198!).

Смещенные действия. Значительная часть демонстраций возникла на основе смещенной активности, наблюдаемой в конфликтных ситуациях. Примером может быть смещенное почесывание у неразлучников, щелканье клювом у зеленой кваквы. Ритуалы, в основе которых лежит смещенная активность, часто являются производными элементов пищевого поведения, гнездостроения, комфортного поведения.

Переадресованная активность. Очень часто источником ритуального поведения служат переадресованные действия. В наиболее типичном варианте агрессивное поведение направляется не на тот объект, который его стимулировал, а на совершенно посторонний. Пример такого рода ритуалов - натравливание (подстрекание к атаке) у самок утиных (Лоренц, 1994).

Помимо трех основных форм активности, ставших основой для демонстраций, выделяются также и другие дополнительные источники для ритуализованного поведения. Это может быть: **обмен кормом** (например, ритуальное кормление при ухаживании у неразлучников) (Dilger, 1962); **защитные реакции** (показано, что демонстрации приветствия и у приматов возникли из защитных движений) (Andrew, 1963); **комфортное поведение** (часть демонстраций при ухаживании у птиц произошла из движений чистки оперения, отряхивания или купания) (McKinney, 1965); **терморегуляторное поведение** (угрожающие демонстрации у самцов приматов, связанные со вздыбливанием шерсти, могут происходить из терморегуляторного поведения).

Формирование ритуала - сложный эволюционный процесс, в результате которого какое-либо поведение претерпевает определенные изменения, теряет прежнюю функцию и начинает выполнять функцию общения. В процессе перехода от одной поведенческой функции к другой наблюдается целый набор макроэволюционных изменений (меняется порог чувствительности к стимулу, частота демонстрации, обычно возрастает скорость, интенсивность действия и его повторяемость) (Hinde, Tinbergen, 1958). В процессе ритуализации действия **развиваются бросающиеся в глаза структуры** (глазки на оперении павлина, гребни, горловые мешки у орангутана и прочие приспособления). **Движения становятся более схематичными.** В процессе ритуализации **поведение начинает функционировать в новом контексте и становится независимым от исходной мотивации.** Как было показано выше, обнаженные зубы, исходно служившие демонстрацией подчинения, у человека преобразовались в улыбку, которая стала выполнять функцию дружелюбного расположения и социальной интеграции.

К. Лоренц обнаружил поразительные аналогии между ритуалами, возникающими филогенетически и культурно-исторически, и показал, что они находят свое объяснение именно в тождественности функций: сдерживании агрессии (Лоренц, 1994). Пример такого рода - ритуал подстрекания к атаке у самок утиных. Для утиных характерна семейная организация, брачные пары образуются на всю жизнь. Самки - меньшего размера, чем самцы, но столь же агрессивны. При столкновении двух пар самка часто продвигается к враждебной паре на слишком близкое расстояние, потом пугается и отступает назад, под защиту самца. Возле него она испытывает новый прилив храбрости и снова угрожает враждебной паре на расстоянии. Убегая, утка заходит за супруга и оказывается сбоку от него, с головой, обращенной к врагу, но чаще всего она останавливается перед супругом и, угрожая в сторону врагов, поворачивает голову назад. Изолированные пары тоже

практикуют подобный ритуал. Самка вхолостую натравливает самца, угрожая несуществующим врагам через плечо назад.

У разных видов утиных это поведение ритуализовано в разной мере. Исходная цель натравливания - вызвать у партнера злость к сопернику и стимулировать нападение, и это связано с защитой участка. Однако постепенно эти действия теряют первичную нагрузку и превращаются в составляющую ритуалов ухаживания и формирования пар у утиных. У египетских гусей самцы реагируют на такое поведение самки весьма живо, немедленно бросаясь на конкурентов. У кряквы натравливание - это просто брачное предложение, связанное с образованием многолетней брачной пары (Лоренц, 1994). Помимо ритуализванной угрозы в адрес постороннего брачные церемонии птиц и животных могут содержать и ритуализованные позы подчинения самки в ответ на демонстрации доминирования и угрозы со стороны самца-партнера.

9.2. Сходство ритуального поведения у животных и человека

Некоторые элементы человеческого поведения также являют собой ритуализованные действия, имеющие под собой филогенетическую природу. Например, мимические выражения улыбки и смеха, о которых говорилось выше (Козинцев, Бутовская, 1996а, б). Доказано, что улыбка ведет свое происхождение от мимики обнаженных зубов, которая у всех обезьян символизирует подчинение и испуг. Смех же филогенетически связан с игровым лицом, элементом поведения, характерным для грубой игры детенышей и подростков обезьян. Игровое лицо сопряжено с игровым покусыванием и является демонстрацией легкой агрессивности и вместе с тем дружественных намерений.

К. Лоренц выявил поразительные аналогии между ритуалами, возникающими **филогенетически** и **культурно-исторически,** и показал, что в обоих случаях большая часть ритуалов возникла как способ предотвращения агрессии, умиротворения и примирения (Лоренц, 1994). При этом многие ритуалы ведут свое происхождение от прямого выражения угрозы (как в случае с игровым лицом). Цель ритуалов в этом случае - направить агрессию в безопасное русло.

У животных целая группа ритуалов умиротворения и примирения является производными полового поведения. К этой категории причисляют демонстрации подставления (рис 9.1) и ритуального покрывания (рис 9.2), широко используемые у обезьян не только самками, но и самцами в контексте приветствия, умиротворения или примирения. У некоторых видов обезьян отдельные составляющие полового поведения стали чаще использоваться в контексте примирения, чем по прямому назначению в контексте сексуального поведения. В качестве примера можно привести фиксацию самцом крупа самки обеими руками - распространенный ритуал примирения у бурых макаков, взаимное трение гениталиями для



Рис. 9.1. Подставление в знак приветствия у самцов павианов-гамадрилов (фото М. Л. Бутовской)



Рис. 9.2. Покрывание у самцов павианов-гамадрилов является индикатором дружеского расположения и используется в контексте взаимных приветствий (фото М.Л. Бутовской)

снятия социальной напряженности и примерения у самок бонобо, мастурбацию пениса бывшего противника в знак примирения у самцов бонобо (рис. 9.3а) и гено-генитальные трения у самок бонобо (рис. 9.3б) (de Waal, 1996).

Большая группа ритуалов человека имеет своей функцией сплочение и поддержание социального единства. Сюда следует отнести дружественные взаимодействия, равно как и военные ритуалы сплочения. Наиболее распространенными компонентами ритуалов сплочения являются совместная трапеза и распитие

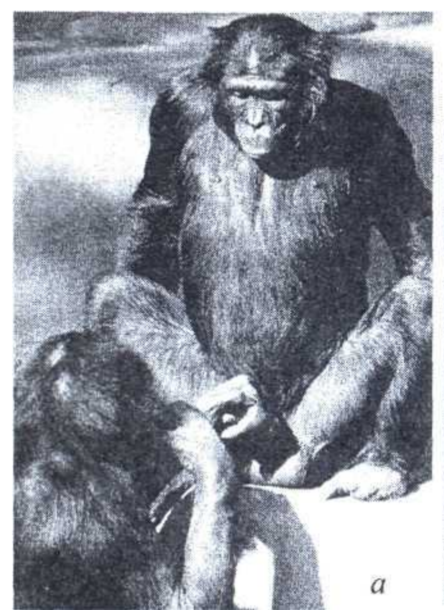




Рис. 9.3. Элементы сексуального поведения широко используются в сообществах бонобо в направлении представителей своего пола. Дано по (de Waal, 1996)

а – мастурбация используется самцами бонобо для снятия социальной напряженности и примирения с партнером; *б* – взаимное трение гениталиями является типичным элементом примирения у самок бонобо

напитков, курение трубки, а также танцы. Сюда же можно отнести ритуал выбора невесты у народов Южной Азии, при котором предполагаемые будущие супруги должны исполнить синхронный танец. Если юноша и девушка оказываются не в состоянии поддреживать единый ритм, считается, что они не годятся в супруги. К этой же группе относятся ритуалы встречи гостей во всех культурах, в которых непременным атрибутом является совместная пища, танцы, обмен благопожеланиями и подарками. Ритуалы сплочения и умиротворения могут адресоваться не только людям, но и божествам и духам, с которыми данный индивид или группа людей хотят поддерживать дружественные отношения. Таковы подношения ритуальных даров в индуизме, буддизме и многих традиционных верованиях.

Ритуалы дружественного взаимодействия строятся во всех культурах по общему плану. И. Айбл-Айбесфельд (Eibl-Eibesfeidt, 1989, p.498) выделяет три фазы в этом процессе.

1. Фаза открытия (приветствие). Функции этой фазы состоят в представлении друг другу, установлении связи, умиротворения, инициации дружественных контатов, без какого-либо проявления признаков подчиненности. На этой фазе могут

наблюдаться следующие поведенческие демонстрации: ритуализованные танцы, обмен рукопожатиями, военный салют. Эти демонстрации всегда сочетаются с поведением умиротворения и социальной интеграции: подношением подарков, улыбками, объятиями, проявлением дружественных чувств посредством предъявления детей.

2. Фаза упрочения связей. Функции этой фазы заключаются в упрочении установившихся на первой фазе отношений. Участники стремятся сделать связи эмоционально более крепкими. Фазаупорчения связей часто служит преамбулой к подписанию деловых или военных соглашений. Внешне вторая фаза проявляется в форме скоординированного поведения, дружественных диалогов, совместных действий (например трапезы, танцев, совместных ритуальных поединков с воображаемым врагом, совместной молитвы).

3. Фаза прощания. Функция третьей фазы состоит в формировании связей на будущее, и в умиротворении обоих сторон. В этот момент наблюдается обмен подарками или благопожеланиями (т.е. ритуализованными подарками) и взаимными обещаниями дружбы и единства.

К ритуалам сплочения относятся военные ритуалы. Они строятся на взаимной координации действий, синхронизации движений или пения, воспроизводстве общего ритма. Ритуалы, исполняемые перед военными действиями во многих культурах, несут в себе функцию сплочения и стимулируют чувство единства участников. Таковы военные танцы у янамами, многих групп папуасов Новой Гвинеи, маори. Ритуальный танец, направленный на сплочение перед лицом общего врага, присутствует в культурах многих народов Кавказа. Важным компонентом военных ритуалов является апелляция к взаимной братской любви и поддержке перед лицом общей угрозы. В качестве врага может выступать любая другая конкретная группа, живущая по-соседству, или злой дух, которого следует уничтожить.

Ритуалы, возникшие в ходе человеческой истории, передаются традицией, а не коренятся в наследственности, каждый должен их освоить заново путем обучения. У человека **привычка** выступает как необходимый компонент повседневного существования. Жестко закрепляя приобретенное, она играет такую же роль в становлении традиций, как наследственность в эволюционном возникновении ритуалов у животных. Биологические и культурные ритуалы становятся автономными мотивациями поведения. Они сами превращаются в новую цель, достижение которой становится потребностью для организма.

У животных ритуал перерастает свою исходную **коммуникативную функцию** и приобретает способность выполнять две новые - **сдерживание агрессии** и **формирование связей между представителями одного вида.** Тройная функция четко прослеживается и в ритуалах культурного происхождения: **запрет борьбы между членами группы, удерживание их в замкнутом сообществе, отграничение этого сообщества от других групп.** Существование любой группы

людей, превосходящей по размерам сообщество, в котором люди связаны личной любовью и дружбой, основывается, прежде всего, на этих принципах. Общественное поведение людей пронизано культурной ритуализацией. Примерами заведомо неритуализованного поведения являются лишь неприкрытая зевота, потягивание или ковыряние в носу.

9.3. Зачем человеку ритуальное поведение?

В повседневной жизни нормы поведения, как правило, ограничиваются набором манер (ритуализованных действий при контактах с окружающими). Функция манер становится сразу же понятной, когда наблюдается ее выпадение. Речь идет не о грубом нарушении обычаев, а всего лишь о несоблюдении маленьких проявлений учтивости: жестов, взглядов, реакций на присутствие другого в том же помещении (это часто выдает представителя другой культуры, приезжего). Несоблюдение правил этикета может намеренно использоваться членами группы, чтобы продемонстрировать обиду и несогласие с другими. Обиженный человек входит в комнату и начинает себя вести так, как если бы там было пусто. Такое поведение сразу же вызывает раздражение и враждебность, аналогично открытому агрессивному поведению. Фактически подобное умышленное подавление нормальной церемонии умиротворения-приветствия и на самом деле равнозначно агрессии.

Любое отклонение от форм общения, характерных для определенной группы, вызывает враждебную реакцию и потому члены группы вынуждены точно следовать групповой традиции. С нонконформистом обращаются так же, как с чужаком. Чем жестче общество, тем меньше шансов у такой личности на выживание. Дети быстро усваивают местные диалекты при переезде из одной местности в другую. Подобная адаптация крайне необходима, так как предотвращает отвержение новичка в детском или подростковом коллективе. Любопытно, что дома родной диалект сохраняется.

В повседневной жизни мы не осознаем, что назначение многих ритуальных действий состоит в торможении агрессии и создании социального союза. Историю развития культурных ритуалов зачастую можно реконструировать методами сравнительного анализа (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Различия в ритуалах, возникшие в ходе истории, создают границы между культурными сообществами, подобно тому, как дивергенция создает границы между видами. Не случайно Э. Эриксон назвал этот процесс "псевдовидообразованием".

Универсальным ритуалом является приветствие. Это поведение наблюдается между хорошо знакомыми людьми, равно как и между незнакомцами. Когда речь идет о людях давно знакомых, приветствие часто приобретает форму тактильных взаимодействий (рукопожатия, объятия, касания). В тех случаях, когда необходи-

мо установить дружественный контакт с незнакомцем, тактильный контакт-приветствие часто снимает напряженность и действует умиротворяюще. Во многих культурах в ритуалах приветствия незнакомцев сочетаются элементы дружеского расположения и скрытой угрозы. Эти компоненты четко прослеживаются в танце-приветствии, исполняемом при встрече гостей у балийцев и янамами (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Двойственность ритуала приветствия сохраняется в наши дни в церемонии приема почетных иностранных гостей: военный парад и оркестр, дети с букетами цветов, женщины с хлебом-солью (см. рис. 8.8).

Ритуализованный жест "возложение руки на голову ребенка", часто используется политическими лидерами как символическая демонстрация покровительства, защиты и заботы, направленной на вверенное ему общество, или для демонстрации теплых дружественных чувств к гражданам союзного государства (см. рис. 6.2). Другим ритуальным жестом, действующим умиротворяюще на окружающих, является столь любимое диктаторами разных стран взятие на руки ребенка в момент официальных церемоний встреч, прощаний или парадов.

Культура детских мирилок, формул примирения и ритуализованных движений поразительно напоминает танцевально-песенные обряды формального замирения у охотников-собирателей или ранних земледельцев. Правда, в этом случае речь может идти не только о примирении на внутригрупповом уровне, но и о межгрупповом восстановлении отношений. Джели, одно из племен Западного Ириана, оповещает врагов о намерении прекратить конфликт специальной песней, которую несколько раз повторяют инициаторы примирения (Koch, 1974):

"Драка и война - это плохо.
Будем вместе стоять как деревья,
Как деревья в Фангфанг,
Как деревья в Джелен"'

Другое племя, папуасы кивай, сообщают противнику о желании заключить мир, кладя ветку поперек тропы, соединяющей обе деревни (Eibl-Eibesfeldt, 1979, p.213). Если противоположная сторона принимает данное предложение, то она также кладет ветку поперек дороги. Однако если предложение отклоняется, то ветку врагов разворачивают и кладут таким образом, чтобы она указывала в сторону последних. Помимо этого на тропинку кладут палочки, количество которых равно числу врагов, которых намереваются убить до того, как данная сторона захочет мира.

Если предложение о замирении принимается, то к деревне врагов направляется делегация, состоящая из мужчин и женщин. Впереди идут женщины, позади на некотором расстоянии - мужчины. Появление женщин расценивается как демонстрация дружественных намерений. Женщин встречают по-дружески. После

Фангфанг и Джелен - местности на горных кряжах, разделяющих равнины, где проживают конфликтующие группы.

этого появляются мужчины. Обе мужские партии ломают друг перед другом ножи как символ мира и обмениваются повязками на руку. Ночью хозяева спят с женами гостей, этот ритуал известен под названием "избавление от огня". Вскоре за этим следует ответный визит, во время которого все церемонии в точности повторяются. Хозяева и гости выпивают и едят вместе, и вражда объявляется исчерпанной. В качестве компенсации за убийства молодых девушек из одной деревни выдают за родственников убитых врагов из другой деревни.

Племена папуасов, обитающие близ горы Хаген, замиряются схожим образом. Когда число жертв с обоих сторн становится равным, стороны готовы прийти к мирному соглашению. Противники начинают переговоры. Происходит обмен свининой, и стороны дают друг другу клятву жить в мире (Eibl-Eibesfeldt, 1979). Противники выстраиваются в две шеренги лицом друг к другу, держа в руках скрещенные стрелы. А третья сторона, выступающая в роли посредников примирения, также со скрещенными стрелами, становится между ними. Недавние противники произносят клятву, одна сторона последовательно повторяет слова, произнесенные другой стороной. В одном из таких эпизодов замирения звучали следующие ритмические фразы (Eibl-Eibesfeldt, 1979, p.214):

"Птицы Това и Копетла вновь будут оставлять свои следы.
Мы вновь будем обмениваться друг, с другом женщинами и свиньями.
Вытоптанная трава вырастет вновь, и все порастет ею.
Мы вновь будем жить в мире друг с другом.
Мы будем жить в мире и преумножаться.
Мы не будем больше воевать друг с другом "

Праздники по случаю примирения могут сопровождаться ритуальными боями или ритуальными танцами, сопровождающимися угрожающими жестами в сторону бывших противников. Одну из таких церемоний описывает А. Редклифф-Браун у андаманцев (Radcliff-Brown, 1933). Мужчины прощающей стороны танцуют в деревне бывших врагов, делая во время танца угрожающие жесты в сторону хозяев, а те спокойно сносят такое поведение. Лидер танцующих периодически выхватывает одного из сидящих мужчин-хозяев и резко встряхивает его. Следующие за ним танцоры каждый по очереди также встряхивают этого мучжину. Затем лидер переходит к следующему бывшему противнику, и все повторяется сначала. Танец длится до тех пор, пока каждый танцор не встряхнет каждого из хозяев два раза, обхватив его вначале спереди, затем сзади. Затем наступает очередь женщин. И теперь каждая из них по очереди трясут мужчин из вражеской группы. Далее все собравшиеся вместе оплакивают погибших. Гости и хозяева проводят вместе несколько дней. Они охотятся и танцуют вместе. Происходит также обмен подарками.

Многие ритуалы примирения человека (будь-то на индивидуальном, внутри- или межгрупповом уровне) основаны на базовых врожденных механизмах соци-

альной интеграции (Бутовская, 1998). Прежде всего это совместная трапеза, обмен подарками, совместные танцы и плачи, секс между партнерами из бывших враждующих групп. Важным культурным механизмом межгруппового замирения выступает также обмен брачными партнерами (Eibl-Eibesfeldt, 1979).

Социальное поведение человека обладает исключительной гибкостью, что обеспечивается с помощью различных коммуникативных средств. Ритуализованное поведение играет одну из центральных функций в социальной интеграции. Важнейший принцип ритуалов, направленных на формирование или поддержание социальных связей, выражается во взаимной имитации действий, повторении действий окружающих, внешнем проявлении желания действовать синхронно. Способность человека к синхронизации действий является глубинным принципом социальной интеграции и, по-видимому, заложена у него на врожденном уровне. Маленькие дети, не знакомые с правилами ритуализованного поведения, пользуются принципом "имитации действий", когда хотят включиться в игру сверстников. Они редко спрашивают у играющих разрешения включиться в игру, чаще можно наблюдать, как новичок появляется на площадке для игр, стоит на ее границе. Постепенно придвигаясь поближе к играющим, дети смотрят на участников игры и через некоторое время начинают выполнять сходные действия (Corsaro, 1969). Последовательное приближение новичка и его подражание играющим действуют на последних умиротворяюще, способствуют формированию у них ощущения чего-то знакомого и безопасного. Как показывают наблюдения за детьми, прямые стратегии включения в игру, например вербальная просьба: "Можно с вами поиграть?", часто оказываются менее эффективными и за ними следует отказ со стороны играющей группы.

Интегративное поведение в основном реализуется путем ритуализованных действий. В структуре последних прослеживается последовательная череда постепенно нарастающих по силе социального звучания демонстраций. В ритуалах социального объединения находят непосредственное отражение принципы непрямого взаимодействия и обеспечивается возможность множественного исхода взаимодействия с минимальным риском потери лица для взаимодействующих сторон. Выпадение многоэтапных подготовительных демонстраций к центральному акту наблюдается только тогда, когда исполнитель бывает полностью уверен в успехе своих действий. Например, один человек может попросить что-либо, принадлежащее другому (игрушку или конфету в случае детского коллектива), только тогда, когда этих людей связывает близкая дружба и он уверен, что просьба будет удовлетворена, или же когда просящий доминирует над партнером и может, в сущности, отнять желаемое, не заботясь о социальных последствиях своего поведения.

Важнейшим принципом человеческого поведения является реципрокность. Ритуальное поведение как нельзя более ярко демонстрирует этот феномен (Мосс, 1996). Принцип реципрокности лежит не только в основе дружественных взаи-

модействий, он реализуется также в контексте конфликтного поведения на всех уровнях (Levi-Strauss, 1969). Принцип "око за око" прослеживается в ссорах детей, равно как и на уровне межгрупповых вооруженных конфликтов (выше на примере одного из племен папуасов Новой Гвинеи упоминалось, как одна из сторон была готова к примирению только в случае, если с вражеской стороны будет убито столько же воинов).

9.4. Символы и ритуалы: антропологические теории

При рассмотрении этологических представлений о ритуалах у животных и человека было показано, что часть ритуальных форм поведения человека уходит своими корнями в далекое эволюционное прошлое и может рассматриваться в качестве производного конктретных элементов поведения человекообразных обезьян. С этологической точки зрения, исходные функции ритуалов человека - устранение опасностей контактного агрессивного поведения, предотвращение всплесков насилия, контроль социальной напряженности и эффективная социальная интеграция. Однако ритуальное поведение в человеческих обществах яляется важнейшей составляющей культуры и пронизывает все аспекты человеческой жизни, начиная с момента рождения и кончая смертью. Символы и ритуалы являются центральным объектом многих антропологических исследований (Тэрнер, 1983; Мосс, 1996; Геннеп, 1999; Леви-Стросс, 1999). Культурным антропологам принадлежит заслуга разработки фундаментальной теории ритуала.

Остановимся более подробно на теории ритуала, разработанной в трудах В. Тэрнера (Тэрнер, 1983; Turner, 1968). На своем собственном опыте, работая среди ндембу Замбии, В. Тэрнер убедился, что невозможно понять культуру народа без знания его ритуалов и связанной с этими ритуалами символики.

Ритуал представляет собой стереотипную последовательность действий, включающую слова, жесты и объекты. Такие действия исполняются в специально подготовленном для этого месте и нацелены на то, чтобы оказать влияние на сверхъестественные силы или существ в интересах исполнителя (Тэрнер, 1983, р.32).

Под обрядом или ритуалом Тэрнер понимал "предписанное формальное поведение" в случаях, которые не связаны с применением техники, имеющее отношение к верованиям в мистические (или неэмпирические) существа и силы. Он определял "ритуал" или "вид ритуала" «как корпус верований и действий, исполняемых особой культовой ассоциацией. Так, в культуре ндембу существует много видов ритуала, которые можно в целом назвать "ритуалами бедствия" или "барабанами бедствия", поскольку ндембу часто используют слово "барабан" (ng'oma) как синоним одновременно и типа ритуала, и его практического использования. Они исполняются культуовыми ассоциациями от лиц тех, кто поражен бедствием в форме болезни или иного несчастья, причиненных им духами предков, ведьма-

ми и колдунами» (Turner, 1968, p. 15). Элементарной единицей ритуала выступает ритуальный символ,

В рамках классификации В. Тэрнера (1983, с.32) ритуалы могут быть: сезонными (связанными с моментами перемен в климатическом цикле и началом определенного рода деятельности типа сева, жатвы); церемониями жизненных переломов, отграничивающих фазы индивидуального жизненного цикла (обряды, совершаемые при рождении, инициации, связанные со вступлением во взрослую жизнь, церемонии вступлении в брак, погребальные обряды); ритуалами бедствия, которые направлены на умиротворение либо изгнание сверхъестевственных сил, навлекших болезни, неудачи и недомогания. Существенная доля ритуалов связана также с гаданием, отправлением религиозных культов, общением с божествами и духами.

Структура ритуала рассматривается в теории В. Тэрнера в четырех ракурсах: 1) символическом; 2) ценностном; 3) телическом; 4) ролевом. Символическая составляющая ритуала подразумевает набор символов, использованных в конкретном ритуале. При этом символ - это "мельчайшая единица ритуала, сохраняющая специфические особенности ритуального поведения" (Тэрнер, 1983, с.33). Ритуалы содержат информацию о культурных ценностях и их иерархии, но далеко не всегда имеют какое-либо религиозное значение. Их можно считать продуктами взаимодействия различных социальных статусов и положений. Только комплексный анализ всех четырех аспектов ритуала позволяет описать его структуру и понять его сущность.

По представлениям В. Тэрнера, ритуал имеет тройственный смысл: 1) явный, связанный с непосредственными целями ритуала, который полностью осознается исполнителями; 2) находящийся на грани сознания субъекта, который может быть осознанным; 3) скрытый, полностью бессознательный и относящися к базовому опыту, общему для всего человечества.

Ритуалы, связанные с инициациями, могут осуществляться последовательно и занимать большой отрезок времени. Примеры инициации, связанной с включением в тотемические общества, подробно описаны для многих племен австралийских аборигенов (Spencer, Gillen, 1899,1904; Roth, 1897;Howitt, 1904). Церемонии инициации, или посвящения, совершаются в возрасте от 10 до 30 лет и первой стадией этого процесса является отделение мальчика от привычной для него прежде среды (окружение женщин и детей). Посвящаемого изолируют от мира в специальной хижине вдалеке от дома, и на него накладывают множество ограничений, связанных с пищей. Смысл обрядов заключается в том, чтобы вызвать резкие перемены в жизни посвящаемого (Howitt, 1904). Между прошлым и настоящим должна пролегать непреодолимая пропасть. Родственные связи с матерью в этот момент резко прерываются, и новичок причисляется к миру мужчин. Ему больше не дозволено играть в детские игры. Став мужчиной, посвященный должен осознать возложенные на него обязанности члена сообщества мурpингов (Howitt, 1904).

У некоторых австралийских племен индивид, проходящий инициацию, считается мертвым на время испытательного срока (Геннеп, 1999). Юношу испытывают на твердость духа и физическую выдержку, у него стараются изгладить все воспоминания о детстве. На следующем этапе новообращаемого обучают нормам и правилам поведения взрослых, раскрывают перед ним тайные знания, доступные лишь посвященным. Заключительным актом инициации часто выстпает церемония членовредительства (обращенному выбивают или подпиливают зубы, делают насечки на теле). Прошедший все этапы инициации становится взрослым членом клана и разделяет с другими мужчинами все тайные знания. Если посвящаемый рассматривается как мертвый, то в процессе церемонии его ритуально "воскрешают" и обучают жить по-новому, иначе, чем в детстве.

Каждый человек в пределах определенной культуры проходит строго регламентированные для его пола и социального положения этапы, сопряженные с ритуальными обрядами перехода. Легко видеть, что подавляющее большинство обрядов несет в себе интегрирующий социальный компонент. Посвящаемый и посвящающие устанавливают друг с другом тесные связи, которые в дальнейшей жизни будут надежно цементировать внутригрупповые отношения, препятствовать нарушению правил поведения в отношении члена группы, обеспечивать надежное партнерство на охоте и в военных походах.

Заключение

Символическая коммуникация в развитом виде присуща одному человеку, тем не менее данные приматологии показывают, что человекообразные обезьяны обладают огромным когнитивным потенциалом, зачатками самосознания, образного и абстрактного мышения. Шимпанзе, бонобо, гориллы и орангутаны преадаптированы к освоению языка. Эксперименты по обучению человекообразных обезьян языку-посреднику позволяют говорить о том, что освоенный ими язык обладает всеми ключевыми свойствами настоящего языка, выделенными Ч. Хоккетом (Hockett, 1960).

Эволюция языка человека происходила на базе предпосылок, заключающихся в высоком уровне интеллекта предковых форм человекообразных обезьян, а также исключительного уровня развития у них невербальной коммуникации. Современные данные из области лингвистики, приматологии, нейрофизиологии, а также палеоантропологии позволяют говорить о длительном процессе перестройки анатомических структур в процессе эволюции гоминин, связанном с развитием морфологических основ для членораздельной речи. По всей вероятности, *Homo erectus* уже обладал каким-то языком, который мог сочетать в себе жестовую и звуковую форму. По-видимому, неандерталец не имел членораздельной речи и был неспособен произносить большинство гласных и согласных, имеющихся в

лексиконе современного человека. Членораздельная речь, вероятнее всего, возника достаточно поздно, примерно 40 тыс. лет назад.

Ритуальное поведение животных является классическим объектом исследования этологов. По мнению К. Лоренца, Н. Тинбергена, И. Айбла-Айбесфельдта и других специалистов, между ритуалами животных и человека прослеживается функциональное сходство.

Антропологи разработали фундаментальную концепцию ритуала и показали его центральную роль в культуре. Принципы бинарной оппозиции и реципрокность рассматриваются М. Моссом, К. Леви-Строссом, В. Тэрнером и другими в качестве фундаментальных структурных принципов, определяющих культурные нормы в человеческих обществах. Но поведение человека невозможно понять и объективно интерпретировать без учета этологической концепции ритуала. Этологические подходы расширяют антропологический ракурс и позволяют говорить о том, каким образом филогенетические адаптации структурируют поведение человека на разных уровнях (Eibl-Eibesfeldt, 1989, p.517).

Часть IV
ЧЕЛОВЕК - САМОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СУЩЕСТВО НА ЗЕМЛЕ

Глава 10
ЭМОЦИИ В СВЕТЕ ЧЕТЫРЕХ "ПОЧЕМУ" Н. ТИНБЕРГЕНА

Я вздрагивал. Я загорался и гас.
Я трясся. Я сделал сейчас предложенье,
Но поздно, я сдрейфил, и вот мне - отказ.
Как жаль ее слез! Я святого блаженней!
Борис Пастернак "Марбург"

10.1. Эмоции и поведение

Поведение человека и восприятие им окружающей действительности сопровождаются накоплением **субъективного опыта,** который включает то, что мы называем чувствами, сменами **настроений** и **эмоциями.** Эмоции являются адаптивным ответом индивида на изменения в окружающей среде и важны в социально-коммуникативном, когнитивном и психологическом аспекте. Внешнее проявление эмоций осуществляется посредством специфических **выразительных движений,** являющихся результатом мышечной активности. Эмоции - это субъективные переживания, однако исследования показывают, что их можно классифицировать и объединить в шесть основных категорий: гнев (злость), страх, грусть, радость, удивление, отвращение (см. рис. 4.6). Причем эти категории внешне проявляются сходным образом у людей разных культур.

Эмоциональное возбуждение сопряжено с внутренними физиологическими изменениями (изменение ритма сердца, дыхания, моторики пищеварительного тракта, расширение или сужение сосудов и пр.). Эмоциональные проявления свя-

заны с развитием мозга. Эмоциональное поведение рептилий и пресмыкающихся много беднее, чем у млекопитающих, поскольку только у последних развивается **лимбическая система** (см. подробнее раздел 10.8). В классе млекопитающих эмоциональные реакции развиты сильнее у тех видов, у которых более развита кора больших полушарий. Поэтому есть все основания говорить о том, что человек - наиболее эмоционально развитое существо на Земле.

Термин "эмоция" практически не употреблялся этологами до 90-х годов XX в. (исключение составляют ранние работы К. Лоренца). Объясняется это рядом причин, основной из которых следует считать влияние бихевиоризма. Однако если внимательно читать этологические работы, то любому читателю станет ясно, что эмоции фигурируют в качестве важнейшего объекта исследований, просто в этологическои литературе эмоцию принято рассматривать как мотивацию или мотивационное состояние.

У человека эмоции выполняют направляющую роль и обеспечивают гибкость человеческих реакций, уникальную по сравнению с другими видами млекопитающих и птиц. Реакции младенцев опосредованы эмоциями, стимулированными не только изменением положения тела воспитателя, но и их личной оценкой данных действий в конкретной ситуации. Эмоции столь важны для человеческого существования, что любые нарушения в эмоциональной сфере немедленно сказываются на жизненном успехе индивида. Например, неадекватная индивидуальная эмоциональная реакция может вызвать отчуждение у окружающих. Представьте себе ситуацию, когда все смеются над шуткой, тогда как один член компании стоит насупившись. Или, того хуже, все пребывают в состоянии скорби по случаю гибели родственника, тогда как случайно зашедший к ним гость постоянно шутит и веселится. Эмоциональные проявления и способность регулировать эмоции служат важным критерием диагностики психопатологий. Наконец, эмоции - это то, что связывает нас общим происхождением с другими приматами и позволяет глубже осознать человеческую биосоциальную сущность. В первую очередь, благодаря наличию универсальных (базовых) эмоций люди способны общаться и понимать друг друга, несмотря на любые культурные и лингвистические барьеры (LaFreniere, 2000).

Дети осваивают понятия, связанные с эмоциональными состояниями, очень рано, и слова, обозначающие эмоции, появляются в их лексиконе одними из первых. Живой интерес к эмоциональным проявлениям окружающих заметен уже в возрасте около года. В этот период дети начинают намеренно дразнить мать или братьев (сестер) и получают явное удовольствие, видя их замешательство или умиление. К двум годам это умение достигает совершенства, действия детей становятся в высшей степени четкими и дифференцированными. Осознание психологического состояния других приходит к детям между вторым и третьим годами жизни. Оно редко бывает эмоционально нейтральным. Наблюдаются отчетливые параллели между указанными способностями детей и человекообразных обезьян,

согласно данным приматологии. Когнитивная эволюция у приматов (включая человека) происходила, по всей видимости, под влиянием адаптивной значимости социального манипулирования и способности распознавать состояние окружающих.

Необходимо понимать, что между понятиями **"эмоция"** и **"настроение"** (состояние) имеется существенная разница. Настроение отличается от эмоции тем, что оно имеет значительно большую длительность во времени. Например, выражение грусти может быть эмоцией, если оно возникает на лице в какой-то краткий единичный миг. Если же в течение продолжительного времени на лице человека будут присутствовать выражения грусти и страха, то можно говорить, что человек находится в состоянии депрессии. Аналогичным образом улыбка и смех могут отражать радость и приятное возбуждение, но при многократном проявлении соответствующей мимики можно говорить, что человек находится в состоянии эйфории.

10.2. Теории эмоций

Эмоции интересовали исследователей поведения давно, и их исключительная роль в жизни человека не вызывала никаких сомнений. Споры о природе эмоций приобрели особую остроту с выходом в свет работы Ч. Дарвина "О выражении эмоций у животных и человека" (1872), в которой он предложил **эволюционную теорию эмоций** и впервые научно обосновал наличие **эволюционных корней для шести основных человеческих эмоций.**

Одна из первых теорий, объясняющих действие эмоций, была сформулирована в конце XIX в. и получила название **теории эмоций Джеймса-Ланге.** Согласно этой теории, физические ощущения и есть сама эмоция. То есть субъект воспринимает какие-либо события, далее следует физиологическая ответная реакция, и только затем субъект переживает конкретную эмоцию. По словам Джеймса, "мы грустим, потому что плачем, сердимся, потому что наносим удар, боимся, потому что дрожим" (James, 1884, цит. по Блум и др., 1988, с. 126.). Теория Джеймса-Ланге находит частичное подтверждение в свете современных данных. П. Экман и другие современные исследователи показали, что можно вызвать у человека определенную эмоцию, заставив его последовательно напрягать те или иные мышцы лица. На этой основе строится также один из современных методов психотерапии.

Важную роль в развитии современных представлений о природе эмоций сыграли работы 3. Фрейда. В работе "Проект научной психологии", опубликованной в 1895 г., 3. Фрейд высказал ряд положений относительно работы нервной системы и роли эмоции в процессе мышления. Согласно **теории эмоций Фрейда,** низкий уровень возбуждения нервных элементов в глубине головного мозга вызыва-

ет чувство дискомфорта. Это чувство передается в кору и возбуждает потребность во взаимодействии с внешним миром. Реализация такого взаимодействия ведет к снижению чувства дискомфорта, и это порождает чувство удовольствия. Эмоции, по мнению 3. Фрейда, это усиление или уменьшение чувства дискомфорта в глубине мозга.

Теория Кэннона-Барда. Работы У. Кэннона показали, что сходные физиологические изменения могут сопровождать разные эмоции, и, следовательно, эмоции - это нечто большее, чем ощущения, связанные с вегетативной реакцией. Например, у нас бегут мурашки по телу, когда мы пугаемся, и такое же ощущение возникает у нас, когда мы испытываем восхищение, слушая музыку, наблюдая танец балерины или рассматривая шедевры Микельанджело. Теория У. Кэннона, которая была дополнена Ф. Бардом, доказывала, что восприятие событий, порождающих эмоции, связано с прохождением нервных импульсов через **таламус.** В таламусе часть импульсов направляется в кору больших полушарий и порождает субъективные ощущения страха, гнева, радости, удивления, а другие импульсы идут в **гипоталамус,** управляющий физиологическими процессами в организме. В рамках теории Кэннона-Барда, психологические переживания и физиологические реакции возникают одновременно (Блум и др, 1988). Важным содержательным моментом этой теории является ее упор на нейрофизиологические процессы в мозгу человека.

В настоящее время большинство исследователей признают наличие вышеупомянутых шести базовых (или основных) эмоций у человека (Изард, 1999; Ekman, 1982, 1992;). Порой, правда, возникают дискуссии о том, что понимать под термином "базовые" эмоции.

В этом разделе мы постараемся дать краткие ответы на следующие вопросы. Существует ли какая-либо преемственность между эмоциональными выражениями человека и выразительными эмоциями животных (приматов)? Уникален ли человек по степени эмоционального развития? Универсальны ли человеческие эмоции? Существуют ли нейрофизиологические основы эмоций? Существуют ли общие закономерности развития эмоций в онтогенезе? Каким образом культура влияет на формирование человеческих эмоций?

10.3. Первичные, или базовые, эмоции

Эмоции проявляются внешне в форме специфических выразительных движений, являющихся результатом мышечной активности. Хотя эмоции представляют собой субъективные переживания, исследователи сходятся во мнении, что они поддаются классификации. Со времен Ч. Дарвина исследователи различают две категории эмоций: первичные и вторичные. Первичные эмоции - те, которые проявляются уже в первые месяцы жизни (грусть, страх, гнев, радость, удивление,

отвращение) и которые присутствуют в репертуаре всех без исключения человеческих культур. Первичные эмоции можно отнести к разряду человеческих **универсалий** (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Процесс развития этих базовых человеческих эмоций в онтогенезе идет примерно с одинаковой скоростью во всех культурах. Их адекватное воспроизводство и восприятие - одна из важных адаптивных составляющих, способствующих выживанию человека в среде себе подобных. Распознавать эмоции окружающих особенно важно там, где по каким-либо причинам общение с помощью речи затруднено или просто невозможно.

Различают две положительные базовые эмоции, такие, как радость/счастье и удивление/интерес, и четыре негативные, к последним относят гнев, грусть, страх и отвращение (см. рис. 4.6). П. Экман (Ekman, 1992) выделяет девять критериев, которым отвечает понятие "базовой" эмоции: 1) универсальность выражения; 2) быстрота проявления; 3) сопоставимость с аналогичной эмоцией у других животных; 4) специфическая для данной эмоции физиологическая реакция; 5) универсальность внешних причин, порождающих данную эмоцию; 6) согласованность действия всех систем организма при проявлении данной эмоции; 7) кратковременность проявления; 8) автоматические механизмы оценки; 9) спонтанность.

Базовые эмоции уходят корнями в эволюционное прошлое человека, проявляются в раннем младенчестве, возникают быстро и автоматически, в ответ на воздействие среды. Базовые эмоции характеризуются универсальными мимическими выражениями. Эти выражения стабильны. Их можно различить у представителей далеких друг от друга культур. Базовые эмоции имеют твердую нейрофизиологическую основу. Имеется прочная связь между структурами мозга, ответственными за эти эмоции, и мышечной системой. Хотя научение и играет существенную роль, определяя когда, где и каким образом данный индивид будет проявлять базовую эмоцию, важно понимать, что для исходного продуцирования или восприятия конкретной эмоции никакого социального научения не требуется.

Распознавать и адекватно реагировать на эмоции партнера особенно важно в контексте мать-ребенок. На протяжении миллионов лет человеческой эволюции по мере удлинения периода младенческой беспомощности роль эмоций как индикатора физического и психического состояния младенца возрастала. Демонстрация положительных эмоций младенцем важна также в социальном аспекте: в первую очередь для формирования устойчивых связей с матерью. Действительно, наблюдения за новорожденными показывают, что младенцы практически с первых же дней жизни способны демонстрировать отрицательные эмоции, свидетельствующие о том, что они ощущают дискомфорт, неудобство: они кряхтят, ворочаются, плачут. Примерно к 3 месяцам у младенцев появляется ненаправленная улыбка, ею ребенок встречает приближение каждого человека - знакомого и незнакомого. К 6 месяцам улыбка становится направленной: ею младенец встречает знакомые лица. Способность демонстрировать дискомфорт, несомненно, важ-

на для выживания новорожденного, так как для родителей это единственный способ установить, что у ребенка что-то болит или что его что-то беспокоит. Ненаправленная улыбка выполняет интегративную функцию. Этим ребенок как бы вознаграждает мать за заботу и терпение. Улыбка, пусть и ненаправленная, вызывает положительное сопереживание у матери и способствует формированию ее привязанности к младенцу. Путем наблюдений установлено, что дети, часто плачущие и реже улыбающиеся, оцениваются родителями менее положительно.

10.4. Положительные эмоции

Радость/счастье. Улыбка является мощным положительным социальным сигналом. Вначале младенцы демонстрируют **эндогенную улыбку,** которая представляет собой спонтанную рефлекторную реакцию и чаще всего наблюдается в периоды быстрого сна (Spitz et al., 1970). При такого рода улыбке наблюдается легкое поднятие уголков рта. В бодрствующем состоянии подобная мимика не наблюдается. Эндогенная улыбка постепенно исчезает к трехмесячному возрасту.

Примерно в месячном возрасте у младенца начинает появляться экзогенная улыбка, то есть ребенок начинает улыбаться в ответ на разнообразные внешние стимулы в период бодрствования. При экзогенной улыбке активируется целый комплекс лицевых мышц - околоротовых и окологлазничных. Взрослые обычно интерпретируют подобную улыбку как выражение счастья, а в научной литературе ее называют улыбкой Дюшена (Ekman et al., 1990).

Младенцы могут улыбаться в ответ на самые разные стимулы, включая тактильную стимуляцию, интересные зрительные объекты и социальные стимулы (лица, голос высоких тонов). В возрасте 4 недель эффективным стимулом, вызывающим у младенца улыбку, является вид вкусной пищи, в 5 недель максимально эффективными становятся зрительные стимулы (кивающая голова, закрытое лицо), а эффективность звуковых стимулов убывает. По мнению Р. Шпица с соавторами (Spitz et al., 1970), в 2 месяца ребенок демонстрирует новую ступень психического развития: происходит переход от рефлекторной фазы в реактивную. В этот период ребенок начинает улыбаться неподвижному лицу, резко снижается частота эндогенной улыбки. Л. Шроуф (Sroufe, 1996) рассматривает эту стадию как находящуюся на полпути между рефлекторной и истинно социальной улыбкой (немедленное проявление радости при приближении воспитателя). Распознавание путем сличения со знакомой схемой указывает на появление когнитивной составляющей в эмоциональных проявлениях младенца. Когда ребенку предъявляют стимул в виде неподвижного лица, он прилагает большие усилия к его восприятию, что сопряжено с большим психическим напряжением. Если распознание лица прошло успешно, ребенок расслабляется и улыбается от удовольствия, а если он оказывается не в состоянии произвести успешное сличение со знакомой

схемой, он может отвернуться и заплакать. Существует масса свидетельств того, что улыбка младенцев в двух-трехмесячном возрасте связана с когнитивными процессами. Дети с задержками развития или дети с синдромом Дауна демонстрируют задержку в адекватной реакции на неподвижное лицо примерно на несколько недель (Cicchetti, Beeghly, 1990). Улыбка, вызванная распознаванием по ассимиляции (путем сличения), отражает новую фазу активного когнитивного вовлечения ребенка в элементарные процессы социального общения, такая социальная вовлеченность в более раннем возрасте отсутствовала. По мере того как ребенку на выполнение задачи по распознанию лица требуется все меньше усилий, он все реже демонстрирует улыбку в данном контексте. Затухание улыбки на предъявление неподвижного лица происходит примерно в три-пять месяцев.

Предъявление шаблонов человеческого лица вызывает улыбку у младенцев в возрасте от 6 до 8 недель. В возрасте около 3 месяцев младенец начинает демонстрировать предпочтение знакомым лицам, а к 4-5 месяцам он начинает улыбаться в ответ на голос или лицо воспитателя. В этом возрасте незнакомое лицо больше не вызывает улыбки, независимо от того, в каком контексте оно предъявляется ребенку, более того, ребенок начинает проявлять при этом беспокойство.

По мере того как улыбка становится неотъемлемой составляющей репертуара ребенка, ее функциональная значимость становиться все более явной. Она предполагает личное узнавание воспитателя и стимулирует родительский интерес и любовь к ребенку. В интервью с исследователями многие матери говорили, что положительное выражение лица ребенка стимулирует их больше играть, разговаривать и взаимодействовать с ним (Huebner, Izard, 1988). Улыбка осуществляет важнейшую социальную функцию: она стимулирует приближение и положительную реакцию со стороны окружающих, обеспечивает необходимую основу для формирования привязанности МаТЬ-ребеНОК(Ainsworth, 1977; Bowlby, 1969). Улыбка во время активной игры позволяет ребенку расслабиться и одновременно побуждает воспитателя продолжать стимуляцию. Улыбка, наряду с избеганием взгляда, является одной из наиболее экспрессивных форм поведения, обеспечивающих развитие социальной реципрокности (Tronick, 1989).

Важную роль в развитии привязанности мать-ребенок играет также смех. Он впервые появляется примерно в возрасте 4 месяцев. Л. Шроуф и Дж. Ванч (Sroufe, Wunsch, 1972) провели любопытное многолетнее исследование, детально регистрируя долю смеха, вызванного разными формами стимуляции (тактильной, звуковой - интонационной, социальной, визуальной) у детей в возрасте от 4 до 12 месяцев (рис. 10.1). В более раннем возрасте тактильные и звуковые стимулы вызывали максимальное количество смеха, однако после 6 месяцев акцент сместился на социальные и более тонкие визуальные стимулы.

Интерес и удивление. Хотя в списке базовых эмоций удивление и интерес рассматриваются как единая эмоция, большинство исследователей делают различия между ними. Интерес можно проследить уже в первые недели жизни, он пред-

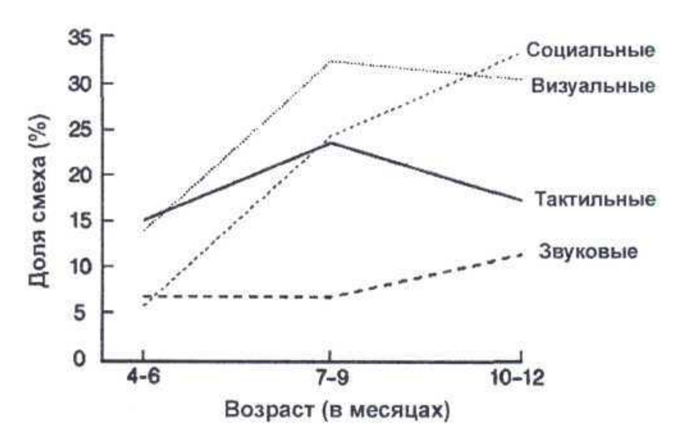


Рис. 10.1. Доля смеха, вызванного разными формами стимуляции. До шести месяцев тактильные и звуковые стимулы вызывают смех чаще, после этого возраста акцент смещается на социальные и более тонкие визуальные стимулы. Дано по (Sroufe, Wunsch, 1972)

ставляет собой исключительно важное мотивационное состояние, стимулирующее научение и развитие познавательных способностей ребенка. В отличие от интереса, удивление является одновременно продуктом когнитивного развития и, в свою очередь, стимулом этого развития. Удивление, в отличие от интереса, появляется значительно позднее, примерно в пять-семь месяцев, когда ребенок уже способен формулировать свои ожидания (Charlesworth, 1969).

Классическое описание удивления можно встретить в работе Ч. Дарвина (широко раскрытые от неожиданности глаза и рот, поднятые брови и застывшая поза). Интерес имеет несколько иное мимическое проявление: могут быть задействованы лишь отдельные участки лица (например, чуть поднятые брови, слегка приоткрытый рот, внимательный взгляд, направленный в сторону интересующего объекта). Оба выражения кратковременны. Полный мимический комплекс, отражающий удивление, встречается в реальной жизни достаточно редко. Классическое выражение удивления можно наблюдать у детей ясельного возраста лишь в 3-7% случаев, и этот процент сохраняется практически неизменным к подростковому возрасту (Charlesworth, Kreutzer, 1973).

Таким образом, удивление и интерес редко сопряжены со специфической мимикой. Означает ли это, что данные эмоции не являются универсалиями? По всей видимости, ответ должен быть отрицательным. Об универсальности эмоций интереса и удивления может свидетельствовать физиология. При этом, в частности, меняется скорость дыхания, напрягаются мышцы тела, изменяется сердечный ритм.

Интерес имеет отчетливые филогенетические и онтогенетические корни. Эволюционным и онтогенетическим предшественником интереса, по всей вероятности, следует считать **ориентировочный рефлекс.** Последний широко распрост-

ранен в репертуаре поведения млекопитающих и позволяет животным адаптивно реагировать на опасность, исходящую извне. У новорожденных ориентировочный рефлекс выполняет разнообразные функции. Он позволяет находить сосок матери, адекватно реагировать на звуки и визуальные стимулы. Ориентировочные рефлексы поддерживают интерес младенцев в направлении жизненно важных стимулов, прежде всего лица и голоса воспитателя (Tomkins, 1962). Вместе с тем интерес как эмоцию следует отличать от ориентировочного рефлекса. Для активации ориентировочного рефлекса необходима внешняя сенсорная стимуляция, напротив, интерес может вызываться и поддерживаться одними ментальными образами (только воображением).

Эволюционным и онтогенетическим прототипом удивления является рефлекторный испуг. Его можно вызвать на бессознательном уровне, и в этом случае какой-либо психологический компонент будет отсутствовать. Испуг - это быстрая защитная реакция на неожиданные внешние действия. Удивление же представляет собой когнитивно опосредованную реакцию на действия, произошедшие вопреки ожидаемому. Морфологические выражение испуга и удивления различны по форме и характеру проявления. Ребенок начинает реагировать удивлением на неожиданное исчезновение предметов из поля зрения примерно в возрасте 5–6 месяцев. Эмоции удивления и интереса играют важную роль в человеческой жизни, так как они активируют любопытство, исследовательское поведение и жажду новых открытий.

10.5. Отрицательные эмоции

Со времен Ч. Дарвина выделяют четыре базовых отрицательных эмоции: страх, грусть, гнев и отвращение. В настоящее время предполагается, что исходным пунктом для развития негативных эмоций является недифференцированное огорчение (Bridges, 1932; Lewis 1993a). По мнению К. Изарда, совершенно очевидно, что младенцы демонстрируют целую гамму разных базовых выражений лица, сходных с аналогичными выражениями у взрослых. Возникает вопрос, можем ли мы диагностировать присутствие соотвествующей эмоции на основании конкретного мимического выражения? По мнению Л. Кампрас, К. Изард был прав, выделяя универсальные человеческие эмоции, но он ошибался, предполагая, что по выражению лица младенцев можно безошибочно определить их эмоциональное состояние. Наблюдая эмоциональные реакции своей дочери Джастины в течение первых 3 месяцев жизни, Кампрас пришла к заключению, что одинаковые стимулы могут вызывать различные негативные эмоции. На фоне плача могут появляться выражения грусти, гнева и боли (Camras, 1992).

Л. Шроуф (Sroufe, 1996) рассматривал негативные эмоции, аналогично положительным эмоциям, как развивающиеся системы. В рамках его модели физио-

логическими прототипами зрелых эмоций у новорожденных являются рефлексы. Исходной стадией в развитии эмоции гнева является негативная реакция новорожденных на препятствие. Если в первые несколько дней жизни фиксировать голову новорожденного, то он будет рефлекторно двигать телом, пытаясь протестовать. В дальнейшем развиваются предшественники эмоций, которые представляют собой нечто новое по сравнению с чистыми рефлексами (в них уже прослеживается психологическая составляющая). Однако и они еще не являются зрелой эмоцией. В отличие от зрелой эмоции, предшественники являются более диффузной реакцией. Они часто основаны на самом общем восприятии стимула и требуют для своего воспроизведения длительного воздействия возрастающего по силе стимула.

Гнев. Со времен Ч. Дарвина гнев ассоциировали со способностью мыслить в терминах средства и конечного результата. Многие авторы определяют гнев как эмоциональную реакцию, позволяющую индивиду преодолевать возникшее препятствие. Гнев может быть неадаптивным. Однако не подлежит сомнению, что во многих случаях эта эмоция выполняет отчетливо адаптивную функцию. Прежде всего, гнев придает индивиду новые силы, мобилизует организм, позволяя добиться намеченной цели. Эмоция гнева имеет четкую физиологическую основу.

К. Изард с коллегами провели любопытное лонгитюдное исследование эмоциональных реакций ребенка на медицинское вакцинирование (Izard et al., 1987). Они повторно снимали на видеопленку поведение 25 детей в возрасте 2, 4, 6 и 18 месяцев. В результате было показано, что с 2 до 6 месяцев все дети реагируют на уколы, демонстрируя активное физическое огорчение, включая мимику боли и плач. Годом позднее, примерно в 19 месяцев, те же дети в ответ на укол демонстрируют лишь моментальную мимику огорчения, которая быстро сменяется устойчивым выражением гнева.

Предшественник гнева наблюдается у младенцев примерно в возрасте 2 месяцев. Например, М. Льюис с соавторами описали демонстрации гнева у двухмесячных младенцев в ответ на исчезновение усвоенной связи между явлениями (Lewis et al., 1990). Примерно к возрасту 2 месяцев младенцы уже способны улавливать связь между дерганием за шнурок, привязанный к руке, и появлением музыки. Они проделывают это упражнение с отчетливым удовольствием. Нарушение усвоенной последовательности вызывало у них явное раздражение и гнев.

Грусть. Эмоция грусти гораздо менее изучена по сравнению с гневом или страхом. Причина, возможно, кроется в том, что эта эмоция имеет много общего с настроением, или эмоциональным состоянием. Детские и клинические психологи уделяли большое внимание анализу депрессии и печали (Bowlby, 1980), возникающими в ответ на утрату близких, но практически не интересовались более повседневной эмоцией грусти.

Одна из немногих работ, посвященных грусти, дает представление о развитии этой эмоции в раннем онтогенезе (Lewis, 1993 b). Разлука с матерью является

одним из первых стимулов, провоцирующих эмоцию грусти примерно в возрасте 3 месяцев. К этому же возрасту формируется и устойчивая эмоциональная связь мать-ребенок. Последний начинает активно реагировать на любые изменения в эмоциональном состоянии матери. Дж. Кон и Е. Троник (Cohn, Tronick, 1983) наблюдали за общением в паре мать -трехмесячный ребенок в естественной ситуации и в эксперименте. Во время эксперимента мать просили соблюдать следующие инструкции: смотреть на малыша, но разговаривать монотонным голосом, сохранять бесстрастное лицо, меньше двигаться и избегать тактильных контактов с младенцем. Взаимодействия мать-ребенок записывали на видеопленку. В экспериментальных условиях поведение ребенка становилось все менее организованным и все более депрессивным, он нервничал и открыто протестовал. В естественных же условиях те же самые дети демонстрировали радостное настроение и желание играть, установив зрительный контакт с матерью. Идентичный эксперимент, проведенный со старшими детьми (9 месяцев), показал, что грустное состояние матери порождает ответную реакцию у малышей: они чаще демонстрирую грусть и гнев, уровень исследовательской и игровой активности при этом падает (Termine, Izard, 1988).

Данные наблюдений за взаимодействием матерей, находящихся в состоянии депрессии, и младенцами показали, что социальные взаимодействия в таких парах проходят под знаком менее положительных эмоций (Field, 1994). Матери реже смотрят, говорят и касаются младенцев. В свою очередь младенцы таких матерей бывают менее активны, реже издают звуки, и их эмоциональное состояние напоминает материнское. Они чаще отводят взгляд в процессе общения, чаще демонстрируют недовольство и выглядят значительно тревожнее, чем их сверстники у здоровых матерей.

Реакция младенцев на отделение от матери заслуживает особого разговора. По мнению этологов, негативная реакция младенцев на расставание с матерью несет важнейшую функциональную нагрузку. Эта реакция обеспечивает положительную ответную реакцию со стороны окружающих. Если младенец начинает громко плакать и кричать, когда мать уходит, это часто заставляет ее вернуться и уделить младенцу самое пристальное внимание: покачать, взять на руки, ласково утешить. Депрессивноподобное состояние (горе), в которое часто впадают младенцы (и детеныши приматов), если активный громкий протест против отделения не возымел должного действия, также имеет адаптивное значение. Действительно, детеныш обезьяны, оставшись один без матери в природных условиях, оказывается крайне уязвимым. Возможно, естественный отбор снабдил детенышей двумя, следующими одна за другой, стратегиями оптимального выживания. Первая - это кратковременная реакция на отделение от матери в форме активного шумного протеста, сопровождаемого плачем и криками. На смену ей приходит вторая, более длительная реакция, связанная с общим угнетенным состоянием, спадом двигательной активности и отрешенностью от внешних стимулов. Зати-

хание и неподвижность позволяют детенышу экономить силы и привлекать в себе минимум внимания хищников. Депрессивноподобное состояние служит энергосберегающим целям и позволяет детенышу максимально избегать внешних опасностей, пока не подоспеет помощь (LaFreniere, 2000).

Еще одна возможная функция грусти - стимулирование общей сплоченности коллектива перед лицом общего горя (Averill, 1968). Общее горе, например потеря родственника, может усилить взаимопомощь в родственном коллективе и тем самым повысить шансы индивидов на выживание.

Особая заслуга в изучении феномена стресса отделения от матери принадлежит Дж. Боулби. Этот исследователь вскрыл эволюционные корни данного явления и теоретически обосновал его адаптивную значимость в своей трилогии, посвященной привязанности, отделению и утрате (Bowlby, 1969, 1973, 1980). В настоящее время доказано, что у детенышей всех приматов (включая человека) разлука с матерью вызывает сходные реакции тоски и грусти, свидетельствующие об угнетенном состоянии (меняется частота сердечного ритма, падает игровая активность, возникает тревожность). Ученица Дж. Боулби, М. Айнсворс, предложила специальный тест на незнакомую ситуацию, широко используемый в настоящие время в исследованиях по изучению ранней детской привязанности. Тест состоит в том, что младенца на три минуты разлучают с матерью в незнакомой обстановке. Данные М. Айнсворс, относящиеся к младенцам в возрасте от 9 до 18 месяцев, подтвердили выводы о том, что даже разлученные с матерью на короткое время, дети демонстрируют тревогу, грусть и страх.

Эмоция грусти далеко не всегда играет в жизни человека положительную роль. Неоднократно замечено, что грусть у маленьких детей тесно связана с резким снижением интереса к внешнему миру, спадом исследовательской активности, игры и положительных эмоций, а также с ограничением социальных контактов (LaFreniere et al., 1992). Поскольку исследовательская активность и игра занимают центральное место в жизни ребенка и лежат в основе его будущей социальной и когнитивной компетентности, затянувшиеся периоды грусти однозначно отрицательно сказываются на развитии ребенка.

Отвращение. Выражение отвращения впервые было описано Ч. Дарвином (2001) у разных народов, на материале его наблюдений во время его кругосветного путешествия на '"Бите", а его развитие в онтогенезе — на примере его собственных детей (подробнее о кросс-культурных аспектах мимических выражений см. гл. 4). Ч. Дарвин рассматривал эту эмоцию как универсальную и базовую и полагал, что она исходно возникла как реакция отторжения некачественной пищи. Современные исследователи подтверждают правильность этих выводов (Schiefenhovel, 1997). В момент отвращения человек хмурит брови, морщит нос, при этом сокращается мышца levator labii superioris, подтягивающая верхнюю губу, и обнажаются верхние зубы. Он непроизвольно отводит голову назад, сердцебиение замедляется. В. Шифенховель полагает, что отвращение представляет

собой ритуализованную рвотную реакцию. Замедление частоты сердечных сокращений объясняется тем обстоятельством, что нервы glossopharyngeus и vagus, ответственные за рвотную реакцию, относятся к парасимпатической нервной системе.

Реакция отвращения проявляется с самого рождения и, по всей видимости, возникла на базе более примитивной реакции избегания. Отвращение связано с обонятельными отделами мозга (составляющая лимбической системы), распознающими вкус и запах, и требует лишь минимального вовлечения коры больших полушарий (Schore, 1994). Реакцию отвращения легко вызвать у новорожденного, положив крошечное количество горького вещества ему на язык. Подобная реакция сохраняется даже у младенцев, лишенных от рождения больших полушарий. Именно изучение реакций новорожденных с врожденными дефектами мозга позволило К. Изарду сделать важнейший вывод о том, что связь между выражениями и чувствами носит врожденный характер (Izard, 1991).

Страх. Страх является традиционным объектом этологических исследований. Многие годы ведутся дискуссии относительно роли врожденных и средовых факторов в дифференциации данной эмоции, относительно существования врожденных и приобретенных страхов, связанных со специфическими раздражителями (страх перед змеями, высотой, огнем, замкнутым пространством). Дж. Уотсон в своем классическом труде под названием "Бихевиоризм" (1924/1998) предположил существование трех природных стимулов, провоцирующих спонтанную реакцию страха: боль, неожиданная утрата поддержки и громкий шум. Все остальные стимулы, по мнению данного исследователя, начинают функционировать как таковые лишь благодаря условному подкреплению. В отличие от Ч. Дарвина, Дж. Уотсон полагал, что поведение разных видов формируется идентичным образом, поэтому данные, полученные при изучении одного конкретного вида, применимы для объяснения поведения любого другого вида. В отличие от Дж. Уотсона, этологи вслед за Ч. Дарвином хорошо осознавали видоспецифичность поведения и учитывали в своих работах, что у каждого вида имеется свое адаптивное поведение, которое сформировалось в процессе эволюции под действием специфических внешних условий.

Дж. Грей (Gray, 1971) предложил пять основных принципов, лежащих в основе каждого стимула, провоцирующего реакцию страха: интенсивность, новизна, эволюционно закрепленные страхи (фобии), социальные стимулы и условные стимулы. Боль и громкий шум являются примерами стимулов с высоким уровнем интенсивности. Показательно, однако, что индивиды могут реагировать на боль различным образом, демонстрируя гнев-агрессию, равно как и страх-избегание. Незнакомые объекты и люди провоцируют реакцию страха, однако степень выраженности этой реакции зависит от множества факторов, включая тип темперамента, степень зрелости и когнитивного развития, контекст.

Дж. Боулби полагал, что детские страхи являются результатом взаимодействия биологии и личного опыта и что младенцы будут формировать реакцию страха

нате стимулы, которые содержат естественные признаки опасности (Bowlby, 1969). Целый ряд страхов представляют собой реакции, выработанные в ходе эволюции: страх незнакомца, страх отделения от матери, страх открытого пространства, страх высоты и падения, страх темноты, змей и пауков (Gray, 1971).

Страх перед незнакомцем впервые был описан Р. Шпицем как эмоция, неожиданно появляющаяся в репертуаре младенцев примерно в возрасте 8 месяцев. В настоящее время стало очевидно, что предшественники данного поведения прослеживаются у младенцев в более раннем возрасте: примерно в 4-5 месяцев дети демонстрируют негативную реакцию на незнакомое лицо. Если незнакомец будет пристально смотреть на ребенка, то последний вначале отвернется, а затем заплачет. Чуть позднее, примерно в 7-12 месяцев, ребенок начинает немедленно демонстрировать негативную реакцию на незнакомца, особенно если тот неожиданно приблизится к малышу или попытается взять его на руки. Страх перед незнакомцем представляет собой реакцию на неожиданную опасность. Показательно, что если незнакомец будет приближаться медленно, в присутствии воспитателя, нежно разговаривая и предлагая ребенку игрушку, то последний с большой долей вероятности проявит интерес и радость, а негативная реакция будет отсутствовать. Негативная реакция на бесшумное приближение незнакомца варьирует индивидуально, что может быть связано с генетическими различиями в темпераменте (LaFreniere, 2000).

Страх перед незнакомцем является человеческой универсалией. Он проявляется примерно в одном и том же возрасте у представителей разных культур (угандийцев, индейцев хопи, американцев) (Ainsworth, 1963; Dennis, 1940; Sroufe, 1977). О наличии существенной генетической базы для этого феномена свидетельствуют также близнецовые исследования: однояйцевые близнецы демонстрировали более сходную реакцию по сравнению с разнояйцевыми близнецами (Plomin, DeFries, 1985).

Страх перед незнакомцем - филогенетически древнее явление. Отмечается близкое сходство в реакциях на незнакомца у человеческих младенцев и детенышей шимпанзе. Д. Хебб в своем труде "О природе страха", ставшем теперь классическим (Hebb, 1946), показал, что у четырехмесячного детеныша страх перед незнакомцем появляется не под влиянием научения, а как результат когнитивного и перцептивного созревания. Это врожденная реакция, и ее можно наблюдать у детеныша, выращенного в лабораторных условиях.

Страх отделения развивается в соответствии с фиксированной врожденной программой во второй половине первого года жизни ребенка. Он тесно взаимосвязан с физическим и когнитивным созреванием малыша. В 8-10 месяцев ребенок становится исключительно подвижным, резко возрастает также интенсивность его общения с воспитателем. Ребенка обуревает исследовательская активность, он старается постичь внешний мир, но пристально следит за воспитателем, всякий раз возвращаясь к нему при любой опасности. Страх отделения достигает

в этот период максимума. Малыш заботиться о том, чтобы связь между ним и воспитателем не прерывалась ни на минуту. Ребенок бурно протестует, если воспитатель уходит.

Кросс-культурные данные говорят о том, что страх отделения - человеческая универсалия. Дети из разных культур (бушмены, евреи, индейцы Гватемалы) одинаковым образом реагируют на уход матери, и во всех культурах эта реакция достигает пика к концу первого года жизни (рис. 10.2) (Kagan et al., 1980). Культура, однако, откладывает определенный отпечаток на выраженность реакции отделения. В тех культурах, где практика ухода за младенцами регламентирует постоянный контакт мать-ребенок, страх отделения наблюдается несколько ранее, а реакция на отделение бывает более интенсивной и сохраняется до более позднего возраста (Ainsworth, 1967). К примеру, японские младенцы в тесте на незнакомую ситуацию демонстрировали более выраженную негативную реакцию на отделение от матери, чем европейские малыши. Исследователи объясняют эти различия тем, что японские матери находятся в постоянном контакте с детьми в течение всего первого года жизни, и младенцы практически ни на минуту не теряют их из поля зрения. Напротив, в европейских культурах часто принято помещать младенца в отдельную комнату, где он в течение длительного времени предоставлен сам себе.

Страх высоты. Страх высоты у младенцев изучают с помощью "визуальной скалы", представляющей собой двухуровневую конструкцию с верхней и нижней ступенькой. Ступеньки визуально различимы благодаря их раскраске черно-белым шахматным рисунком (Campos et al., 1978). Сверху вся конструкция покрыта

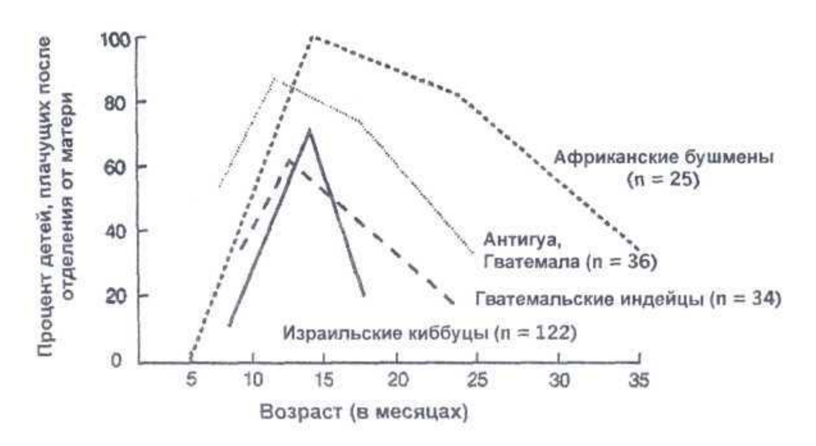


Рис. 10.2. Страх отделения – человеческая универсалия. Дети из разных культур одинаковым образом реагируют на уход матери. Во всех культурах эта реакция достигает пика к концу первого года жизни (Kagan et al., 1980)

листом плексигласа. В возрасте 5 месяцев внимание младенцев к месту обрыва резко возрастает. Примерно к девятимесячному возрасту оно переходит в страх. Различия в реакциях детей прослеживаются и на физиологическом уровне. Внимание пятимесячных младенцев в направлении провала сочетается с замедлением сердечного ритма. Напротив, в 9 месяцев, приближаясь к глубокому месту, младенцы демонстрируют учащенное сердцебиение, отказываются ползти дальше и даже начинают плакать.

Исследования показывают, что страх высоты появляется вскоре после того, как младенцы начинают активно ползать. Однако возникает он вне всякого предшествующего опыта падения (это вполне объяснимо, ибо единственный опыт может быть смертельным). Большинство исследователей сходятся во мнении, что страх высоты, аналогично страху перед незнакомцем или страху отделения, запрограммирован естественным отбором (Eibl-Eibesfeldt, 1989; LaFreniere, 2000). Единственным и необходимым условием его появления является нормальное физиологическое и когнитивное созревание ребенка.

10.6. Вторичные эмоции

Вторичные эмоции появляются позднее в онтогенезе ребенка. Они связаны с формированием самосознания и усвоением культурных правил и стандартов поведения (манер). В последнем случае эмоциональные проявления служат отражением сложных когнитивных процессов. Например, человек краснеет, когда стесняется, чувствует неловкость или вину перед другими. Ч. Дарвин полагал, что краснеть может только человек, у животных аналоги такой реакции отсутствуют. В современной литературе к вторичным эмоциям относят эмпатию, неловкость, зависть, стыд, гордость, чувство вины, любовь.

Процесс формирования вторичных эмоций претерпевает несколько стадий. На первой стадии ребенок должен научиться отличать себя от других, узнавать себя. Эксперименты по самоузнаванию в зеркале, проведенные на детях, свидетельствуют о том, что большинство младенцев начинают узнавать свое отражение в зеркале примерно к 22 месяцам жизни (Amsterdam, 1972; Gallup, 1977). Процесс самоосознания идет медленно. На первом году жизни младенцы реагируют на собственное отражение с интересом и возбуждением. Они могут пытаться прикоснуться к тому, другому, ребенку в зеркале, могут угрожать ему, пытаясь ударить, или предлагают поиграть. К концу второго года у ребенка начинает формироваться понимание того, кто этот "другой" ребенок в зеркале. Действительно ли ребенок узнает в зеркале себя, проверяют с помощью специального теста: ребенку ставят краской пятнышко на лице и предлагают дотронуться до этого пятнышка рукой, используя при этом собственное отражение в зеркале. Порой дети называют себя по имени, показывая на свое отражение.

Смущение возникает в связи с развитием самомониторинга (Lewis et al., 1989). Чтобы чувствовать смущение, ребенку достаточно самоосознания. В соответствии с теорией эмоционального развития Льюиса, гордость, стыд и вина становятся реальными эмоциями лишь по достижению трехлетнего возраста, после развития способности к самооценке (рис. 10.3) (Lewis, 1993a). Большинство исследователей полагают, что после 2 лет ребенок уже может сопоставлять свое поведение в соответствии с существующими в данном обществе стандартами. Если ребенок терпит неудачу и не справляется с заданным поведением, он начинает чувствовать стыд, а если ему удается успешно справиться с задачей - его переполняет гордость (Lewis, 1993b).

Еще не достигнув двухлетнего возраста, дети реагируют на социальные требования с пониманием того, что некоторые действия находятся под запретом (Kopp

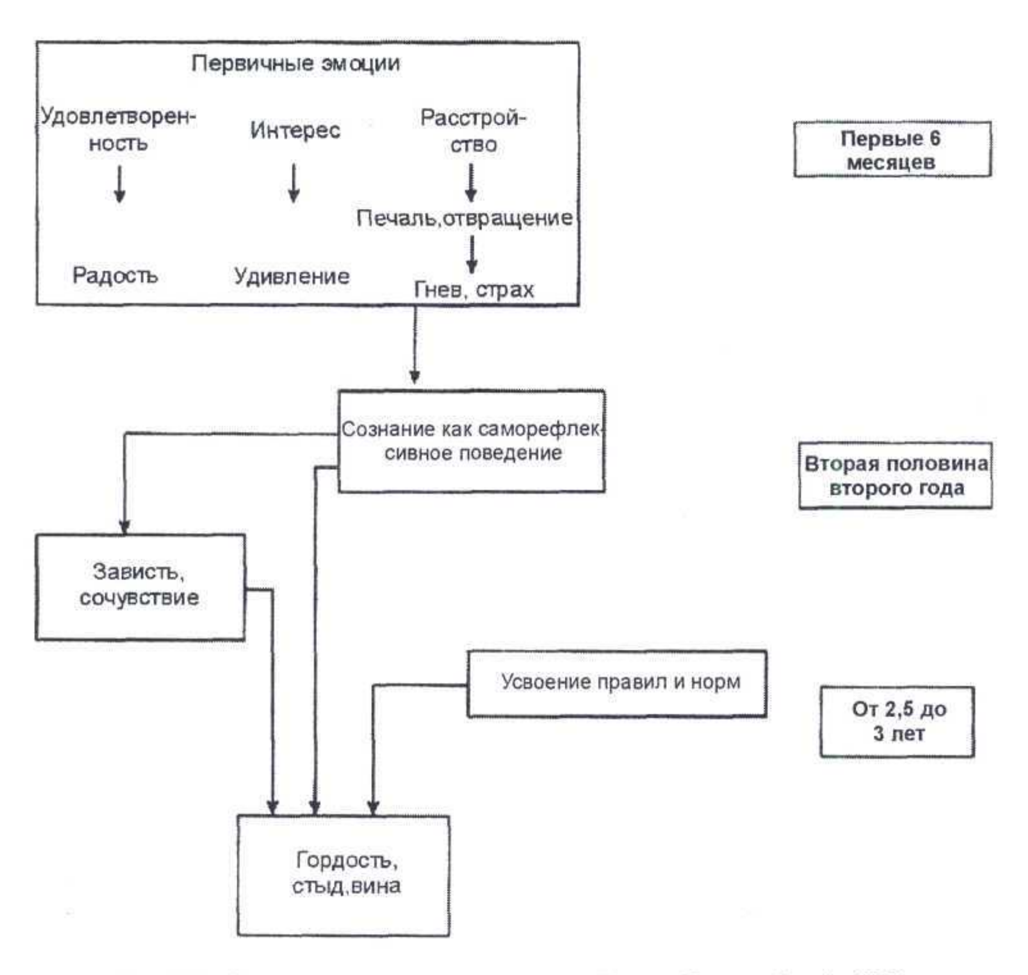


Рис. 10.3. Схема эмоционального развития по Льюису. Дано по (Lewis. 1993)

et al., 1983), однако их реакции не свидетельствуют об отчетливом осознании запретов. По всей видимости, до двухлетнего возраста дети откликаются на негативную реакцию и неодобрение со стороны старших (Emde, 1992). Полное усвоение правил, принятых в семье, социальных ценностей, установленных обществом, и развитие индивидуальных моральных установок - долгий процесс, он занимает примерно первые 20 лет жизни. Начало этого процесса, однако, явно просматривается уже в первых попытках младенцев к саморегуляции собственного поведения (Sroufe, 1996).

Гордость и стыд. В своей книге "О выражении эмоций у животных и человека" Ч. Дарвин уделил мало внимания таким важнейшим человеческим эмоциям, как гордость и стыд. Он был уверен в отсутствии единой видоспецифической для человека мимики стыда. Ч. Дарвин писал, что основные признаки, отражающие стыд, - покрасневшее лицо, отведенные глаза, опущенная голова, поникшее тело, могут служить индикаторами других состояний. Краснеть человек может, когда ему жарко и когда он возбужден (гнев, радость). Он будет отводить глаза и опускать голову при общении с более высокоранговыми членами группы. Поникшее тело сопровождает эмоциональную реакцию горя, печали или просто свидетельствует о плохом самочувствии.

Стеснительность детей ясельного возраста рассматривается современными авторами в качестве предшественника стыда. При этом одни специалисты полагают, что стыд возникает у детей примерно одновременно с чувствами гордости и вины (Lewis, 1993b). Другие рассматривают стыд в качестве предшественника более тонкой эмоции - вины (Sroufe, 1996). По теории Л. Шроуфа, эмоции вины и гордости в окончательном виде формируются у детей лишь к концу дошкольного возраста. Чувство стыда у младенцев основано на рудиментарной самооценке по типу "плохой" или "хороший" в ответ на похвалу или неодобрение со стороны воспитателя. Дошкольники же значительно более развиты в когнитивном и социальном плане и могут гораздо адекватнее реагировать на достижение или нарушение более общих поведенческих норм и правил. Именно это, более глубокое чувство осознания себя и интернализации принятых стандартов позволяет дошкольникам реализовывать эмоции гордости и вины в личном и публичном контексте.

Современные исследования онтогенеза гордости и стыда осуществляются путем этологических наблюдений и в эксперименте. П. ЛаФренье показал, что гордость отчетливо проявляется у пятилетних детей в процессе обучения плаванью (LaFreniere, 2000): успевающий ребенок демонстрирует улыбку Дюшена (см. гл. 4), служащую универсальным проявлением радости (радуется своим успехам) и одновременно демонстрирует свою радость культурно-специфическим образом (поднятый вверх большой палец). У. Гепперт и Д. Гартман (Geppert, Gartmann, 1983) наблюдали мимические выражения и позы детей в возрасте от 18 до 42 месяцев в следующих экспериментах. Исследователь манипулировал результата-

ми игры, следя затем, чтобы ребенок то выигрывал, то терпел неудачу. При успехе дети улыбались, голова была поднята вверх, челюсть слегка выдвинута вперед, спина прямая. При неудаче они хмурили брови, опускали голову, смотрели потупившись, горбились. Х. Хекхаузен (Heckhausen, 1984) сообщает, что успеху дошкольников сопровождается открытой позой, а неудача - закрытой. Помимо способности сравнивать свои действия с имеющимися в обществе стандартами, по мнению этого исследователя, неотъемлемой предпосылкой гордости является формирование концепции личной компетентности.

Представление о гордости и стыде формируется у детей постепенно. Лабораторные эксперименты показывают, что с 2 до 4 лет повышается доля детей, которые хмурятся при неудаче от 10 до 50% (Stipek et al., 1992). Сходные возрастные тенденции прослеживаются и для положительных эмоций. Во всех возрастах дети чаще улыбались при выигрыше, чем при неудаче. Частота улыбки после удачного окончания игры резко возрастает от 2 до 4 лет с 25 до 80% случаев. Обнаружены половые различия для дошкольников: девочки чаще надували губы и хмурились при неудаче по сравнению с мальчиками.

Д. Стайпек (Stipek, 1995) предложил следующую трехфазную модель раннего развития этих эмоций: на первом этапе, до 22 месяцев, дети не проявляют признаков рефлексии относительно собственных достижений (не стараются привлечь внимание матери к своим успехам, не смотрят на экспериментатора); на втором этапе дети начинают демонстрировать оба этих поведения в 50% случаев (начинают осознавать значимость успеха в социальном плане), причем социальное избегание после неудачи свидетельствует о том, что дети пытаются не вызывать отрицательной реакции у взрослых; на третьем этапе можно наблюдать негативное выражение лица после неудачи, которое появляется лишь через год после того, как дети начинают регулярно демонстрировать поиск внимания и реакцию избегания.

М. Янош и П. ЛаФренье (Janosz, LaFreniere, 1991) изучали реакцию мальчиков-дошкольников на успех и поражение и их способность регулировать отрицательные эмоции для успешной кооперации со сверстниками. Эксперимент начинался с короткой конкуренции. Детям предлагали складывать головоломки, и первый, кто завершал работу, получал приз. Мальчики соревновались с большим энтузиазмом. Успех сопровождался широкой улыбкой и взглядом триумфатора в сторону партнера, а проигрыш - взглядом в пол (или в сторону), нахмуренными бровями, сгорбленной позой и сопением. Далее следовало задание на кооперацию, включающее дележ привлекательной игрушкой. Дети демонстрировали разные типы кооперации, конфликтное поведение и конкуренцию. Поведение детей в задании на кооперацию прямо зависело от поведенческого типа ребенка. **Социально компетентные** дети обычно оказывались способными примирять асимметрию, вызванную неравным исходом конкуренции, и участвовать в большем количестве кооперативных действий. Они реже вступали в конфликты с напарни-

ками, чем менее компетентные дети. Социально компетентные дети старались смягчить эффект проигрыша у партнеров: сглаживали внешние проявление гордости и удовольствия. **Некомпетентные в социальном плане дети** проявляли напряженность в своем поведении, реже действовали синхронно с другими. Проигравшие исходное соревнование отказывались играть дальше, а выигравшие - демонстрировали откровенный деспотизм и в дальнейших заданиях практически не кооперировались с другими.

Неудачу дети проявляли также по-разному. Одни реагировали кратковременным огорчением и получали затем явное удовольствие от кооперации во втором задании. Другие, оцениваемые наблюдателями как **гневно-агрессивные,** на неудачу реагировали острой фрустрацией и не могли совладать с собственными эмоциями. **Тревожно-избегающие** дети в аналогичной ситуации реагировали пассивно или старались устраниться.

Вина как эмоция развивается в онтогенезе лишь к дошкольному возрасту. Переход от ясельного возраста к дошкольному (от 3 до 5 лет) характеризуется быстрым ростом самоконтроля. К пятилетнему возрасту ребенок может вступать в переговоры с родителем, научается пояснять свои поступки. В это же время происходит резкий спад инструментальной агрессии и всплеск аффилиативного, интегрирующего поведения. Отмеченные изменения связаны с когнитивным развитием, ростом понимания поступков других и со способностью контролировать собственные эмоции. Как отмечает А.Р. Лурия (1973), к 6 годам дети уже способны следить за собственным поведением и подавлять поведение, которое раньше было им неподконтрольно. В отличие от детей ясельного возраста, дошкольники, терпя неудачу в одном виде деятельности, научаются самостоятельно переключаться на другую активность. В это время формируется зона ближайшего развития (Выготский, 1956). По мнению Л.С. Выготского, любая функция в культурном развитии ребенка появляется дважды, первый раз - на социальном уровне межиндивидуального общения, второй - на внутреннем индивидуальном уровне.

Большинство специалистов полагают, что стыд онтогенетически предшествует развитию чувства вины и является ее предшественником. Для своего проявления стыд требует от ребенка лишь общего восприятия себя как плохого в глазах воспитателя, тогда как осознание вины требует более тонких оценок.

Эмпатия. О заразительности (контагиозности) смеха, плача и зевоты каждый из нас знает с детства. Когда мы улыбаемся, у другого активируются нейрохимические процессы, вызывающие хорошее настроение и ответную улыбку. То же верно по отношению к плачу, процессу, активирующему тоску и плач из сочувствия. Социальные сигналы, к примеру мимика и вокализация, запускают химические процессы, которые заставляют нас испытывать ту же эмоцию, которой охвачен социальный партнер. Процесс "заражения эмоциями" от других получил название "эмпатия" (сопереживание).

Эмпатия - это социальная эмоция. В развитой форме ее проявление предполагает, что ребенок уже способен отличать себя от других и распознавать эмоциональное состояние окружающих. Эмпатия имеет отчетливого предшественника в виде эмпатического возбуждения у новорожденных.

М. Хоффман (Hoffman 1979, 1984), одним из первых сформулировавший онтогенетическую теорию эмпатии, полагал, что эмпатическое возбуждение у новорожденных основано на двигательном подражании. Реакция видоспецифичнадля человека и уходит корнями в эволюционное прошлое, общее с другими приматами. Новорожденные реагируют плачем на плач других младенцев, и реактивность девочек превосходит таковую у мальчиков. Плач новорожденных еще нельзя классифицировать как истинно эмпатическую реакцию на огорчение у других, однако в нем уже частично просматривается сущность более зрелой эмоции. М. Хоф» фман выделяет три стадии развития эмпатии. Первая из них - эмоциональная контагиозность новорожденных (ответная реакция плачем на плач). Вторая стадия - целенаправленная помощь в ответ на огорченное состояние другого (ребенок может дать другому поиграть собственной любимой игрушкой, чтобы успокоить). Эта стадия развития достигается примерно в концу второго года жизни и связана с развитием самосознания и способностью отличать себя от других. Хотя на этой стадии ребенок уже способен делать различия между собственным горем и горем других, активные проявления эмпатии у него еще не сформировались окончательно. На третьей стадии в ответ на горе или огорчение другого ребенок демонстрирует конструктивное поведение и старается помочь. Эта стадия достигается к дошкольному возрасту. Ребенок в этом возрасте уже осознает, что чувства других людей могут отличаться от его собственных.

Многолетние исследования подтвердили справедливость теории М. Хоффмана. Исследователи просили матерей записывать реакции детей на естественные и спровоцированные огорчения у других малышей (Radke-Yarrow, Zanh-Waxier, 1984; Zahn-Waxier et al., 1992). В возрасте одного года большинство детей пытаются утешить других детей путем физического контакта (обнимают, касаются, поглаживают), независимо от причины, вызвавшей огорчение. Такие ранние реакции, по сути, обеспечивают утешение обоим: помощнику и огорченному. На втором году жизни помощь становится более дифференцированной и включает собственно помощь, дележ, проявления симпатии, и утешение "пострадавшего". Просоциальные реакции детей резко возрастают к 18-24 месяцам, равно как и эмпатическое беспокойство (личное ощущение огорчения в ответ на огорчение другого), активное исследование причин огорчения другого ребенка. На третьем этапе чувство личного ответного огорчения сменяется чувством симпатии и заботы. Различия между этими двумя состояниями четко прослеживаются на физиологическом уровне. Личное огорчение имеет много общего с проявлением страха (учащенное сердцебиение), тогда как чувство заботы сопряжено с замедлением сердечного ритма.

По тому, как реагирует ребенок на огорчение другого (огорчением или симпатией), можно определить, желает ли он по-настоящему оказать помощь. Частота сердцебиения и выражение лица могут служить более надежным предсказателем попыток ребенка оказать помощь другому в беде, а чувство эмпатии, о котором сообщает сам ребенок, - нет (Eisenberg et al., 1988). Самоотчет ребенка об эмпатии, таким образом, служит ненадежным источником информации о его собственных чувствах.

Связь между эмоциональным возбуждением ребенка и просоциальным поведением - весьма сложная (Eisenberg, Fabes, 1992). Оптимальный уровень возбуждения с наибольшей вероятностью будет приводить к проявлению симпатии и заботы. Слишком низкий уровень возбуждения не может обеспечить необходимой мотивации, а слишком высокий - приведет к тому, что ребенок сам будет ощущать острое огорчение и постарается избегать источника неприятных эмоций. Ключевым моментом в обеспечении помощи-отклика на несчастье другого является способность модулировать собственное эмоциональное состояние. Ребенок должен уметь концентрироваться на том, кто испытывает горе, а не на собственных тревожных ощущениях.

10.7. Выразительные движения и эмоциональные ощущения: обратная связь

Выше мы уже упоминали о теории Джеймса-Ланге, впервые предложившей рассматривать наши ощущения как результат внешних поведенческих проявлений. Данные современных авторов однозначно свидетельствуют, что между выразительными движениями и эмоциональными ощущениями человека имеется отчетливая взаимосвязь. В свое время Ницше утверждал, что для того, чтобы понять чувства другого человека, необходимо имитировать движения его тела. П. Экман на опытах подтвердил, что эмоции человека могут возникать как производные контролируемых мимических движений (Ekman et al., 1983) (см. также гл. 4). В эксперименте испытуемому предлагали воспроизводить мимическое выражение шаг за шагом, последовательно объясняя ему, как и какую мышцу лица напрягать в данный момент. В результате, в момент появления на лице испытуемого конкретного выражения - будь то радость, скорбь или злость - он вскоре сообщал о своем внутреннем состоянии, которое точно соответствовало данной мимике. При воспроизведении негативных эмоций (страх, гнев, отвращение) у испытуемого повышалась частота сердцебиения, повышалась кожная чувствительность. При страхе и гневе частота сердцебиения была выше, чем при моделировании мимики отвращения. Мимика гнева сопровождалась повышением температуры пальцев, тогда как при страхе эта реакция была менее выраженной. Сходные результаты получены не только для европейцев, но и для представите-

лей других культур (например для минангабау Суматры). Таким образом, сознательно контролируемые сокращения лицевых мускулов могут вызывать бессознательные изменения автономной нервной активности (Ekman, Keltner, 1997, p.34). Последовательное воспроизведение эмоционального мимического выражения, мышца за мышцей, приводит к активации конкретных участков коры головного мозга, что отчетливо видно на электроэнцефалограммах (Ekman, Keltner, 1997, p.36).

Целый ряд методик, связанных с психологическим тренингом, уже давно учитывает это обстоятельство, постулируя, что человек способен изменять собственное настроение (и даже отношение к другим людям), сознательно воспроизводя на лице выражения радости, улыбку, дружественного расположения, или смеясь перед зеркалом (Метклиф, Фелибл, 1997). Некоторые практики советуют людям с тяжелыми заболеваниями побольше смеяться и улыбаться (смотреть комедии и юмористические передачи), что не только снижает боль, но существенно повышает сопротивляемость организма. Известны случаи, когда пациенты со смертельным недугами вылечивались с помощью такой "смехотерапии".

10.8. Нейрофизиологические основы эмоций

В настоящее время считается признанным, что эмоциональный отклик у человека достигается благодаря активации двух возможных нервных проводящих путей - верхнего и нижнего. Подавляющее большинство эмоциональных реакций человека связано с возбуждением коры головного мозга, при этом сигнал возбуждения передается из таламуса в кору головного мозга (верхний путь). Однако в тех случаях, когда эмоциональная реакция должна быть мгновенной (например реакция страха), импульсы возбуждения из таламуса передаются не к коре головного мозга, а прямо к входящему в состав лимбической системы миндалевидному телу (нижний путь). Более прямой подкорковый путь обеспечивает моментальную реакцию на опасные стимулы и, по мнению некоторых авторов, может контролировать такие эмоциональные реакции, которые мы не можем осознать (LeDoux, 1996).

Представления о физиологических основах человеческих эмоций активно развивались и углублялись на протяжении XX в. В 1937 г. Дж. Папес выдвинул идею о том, что эмоции представляют собой результат деятельности сложной сети структур, расположенных в головном мозге человека. Эта сеть была названа "кругом Папеса". Благодаря исследованиям этого автора мы сегодня представляем себе нейроанатомию эмоций. Важнейшим комплексом нейроанатомических структур, участвующих в продуцировании эмоций, является лимбическая система (круг Папеса представлял собой многие компоненты этой системы). Лимбическую систему иногда называют '"животным мозгом", потому что ее составные части в целом сходны у всех млекопитающих. Лимбическая система занимает промежу-

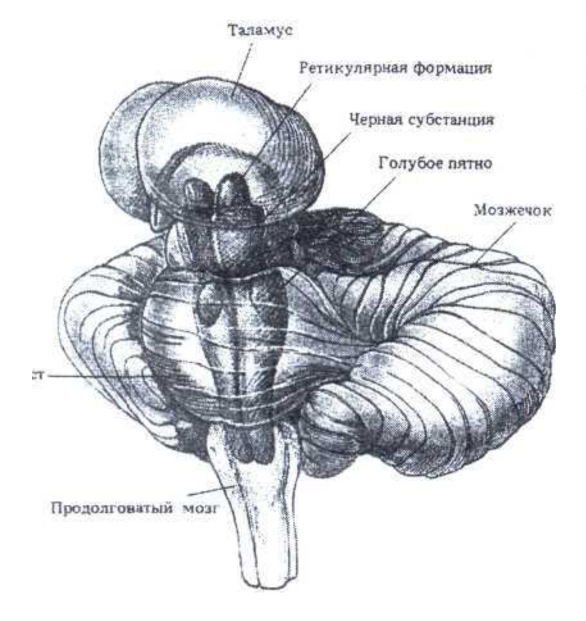


Рис. 10.4. Лимбическая система включает в себя часть ядер передней области таламуса и гипоталамус. Дано по (Блум, и др., 1988)

точное положение между корой мозга и стволом. В продуцировании эмоции важную роль играют также часть структур ствола и коры.

Лимбическая система включает в себя часть ядер передней области таламуса и гипоталамус (рис. 10.4) (Блум и др., 1988). В глубине боковой части среднего мозга находится **миндалина.** Как показали эксперименты, проведенные на животных, миндалина ответственна за реакции страха и агрессии. Рядом с миндалиной располагается **гиппокамп,** играющий определенную роль в интеграции сенсорной информации. Гиппокамп и другие структуры лимбической системы окружены **поясной извилиной.** Поблизости от нее находятся **свод** и **перегородка.** Свод представляет собой систему волокон, идущих в верхние отделы мозга и вниз из верхних отделов. Перегородка получает сигналы через свод от гиппокампа и посылает сигналы в гипоталамус. Нервные импульсы от всех органов чувств, проходя через ствол и лимбическую систему, направляются затем в кору. Нисходящие от коры сигналы также проходят через лимбическую систему.

Ствол мозга. Важную роль в эмоциональных реакциях играет особая структура, расположенная внутри моста и ствола головного мозга: **ретикулярная формация** (см. рис. 10.4). Ретикулярная формация представляет собой своеобразный фильтр, получая сенсорные сигналы по разным путям, она пропускает только новую и необычную информацию. Волокна нейронов ретикулярной формации тянутся в различные области коры больших полушарий. Часть из них проходит через таламус. Нейроны ретикулярной формации - "неспецифические", то есть они способны передавать информацию от кожи, глаз, носа и других органов к лимбической системе и коре. В ретикулярной формации находится **"голубое пятно"** (см. рис. 10.4). Эта структура представляет собой плотное скопление тел нейронов. Медиатором нейронов голубого пятна служит **норадреналин,** который оказывает мощное воздействие на эмоциональное состояние человека. Недостаток норадреналина порождает депрессию, а его избыток приводит к стрессовым

состояниям. В ретикулярной формации также находится **"черное пятно"** - скопление тел нейронов, относящееся к дивергентным сетям с одним входом. Нейроны черного пятна выделяют медиатор **дофамин,** играющий важную роль в возникновении у человека приятных ощущений и эйфории. Предполагается также, что избыток дофамина способствует развитию шизофрении. У больных паркинсонизмом наблюдается дегенерация нейронов черной субстанции, в результате чего в организме таких больных наблюдается недостаток дофамина. Больные часто жалуются на угнетенное состояние, а окружающие их люди отмечают выраженное нарушение адекватных мимических реакций, прежде всего мимики положительных эмоций.

Кора больших полушарий. По современным представлениям, наибольшую роль в контроле эмоций играют лобные доли коры больших полушарий (Блум и др., 1988). К ним ведут прямые пути от таламуса. В создании эмоций важную роль играют также височные доли, поскольку известно, что эмоциональные и мыслительные процессы тесно взаимосвязаны. Контроль эмоций играет исключительную роль для человеческой жизни. Только научившись владеть собой и сдерживать свои эмоции, человек может активно функционировать в составе группы (будь то родственная группа или временный коллектив на рабочем месте).

При повреждениях коры головного мозга может наблюдаться потеря способности контролировать выражение лица. При этом спонтанные проявления эмоций остаются прежними. В таких случаях пациенты оказываются не в состоянии сознательно контролировать эмоциональные проявления и скрывать от окружающих свои чувства. При некоторых других заболеваниях, например при болезни Паркинсона, наблюдается обратная картина: люди могут сознательно отражать на лице те или иные эмоции, но не способны спонтанно их продуцировать. Наблюдения за такими случаями свидетельствует о громадной роли именно спонтанных мимических реакций для обеспечения нормальной коммуникации между партнерами (например для поддержания темпа дружественной беседы и близкого общения). Б. Пентланд с соавторами (Pentland et al., 1997) показали, что пациенты с больезнью Паркинсона испытывают сложности в самовыражении. Медицинский персонал, контактирующий с ними, воспринимает их как холодных, неконтактных, отстраненных и неинтеллектуальных.

Современный человек существенно превосходит своих предков (не только австралопитековых и эректусов, но и неандертальцев) по развитию лобных долей мозга. Это качество представляется не случайным, поскольку есть все основания предполагать, что благодаря развитию речи и контролю за эмоциями человек современного вида смог преодолеть ограничения, связанные с максимально допустимыми размерами эффективно функционирующего коллектива. *Я.Я.* Рогинский указывал в свое время на этот факт, замечая, что только современный человек смог "обуздать" свои эмоции и перешел на новую ступень социального развития (Рогинский, 1969).

10.9. Нейроэндокринные аспекты социального поведения человека

Поведенческие процессы тесно сопряжены с нейрофизиологическими процессами в организме. Так, монотонно повторяемые действия, например бег трусцой, стимулируют выработку эндорфинов в гипоталамусе человека, которые принадлежат к группе эндогенных опиатов (морфинов). Повышенный уровень этих веществ в организме создает легкий наркотический эффект, и любители бега трусцой привыкают к этому состоянию (Dunbar, 1997). Когда их лишают привычной пробежки, они испытывают симптомы, сходные с наркотической ломкой: нервное напряжение, тревогу, порой даже легкую лихорадку. У трудоголиков, очевидно, действуют те же нейрофизиологические механизмы. В этом случае постоянная мыслительная нагрузка и интенсивная работа мозга действуют так же, как монотонный бег по утрам. Трудоголики, лишенные возможности работать, демонстрируют синдром опиатной недостаточности, как и любители бега. Человеческий организм может как бы заранее предвидеть потребность в опиатах. Так, у бегунов-марафонцев за день до старта наблюдается выраженное повышение уровня эндорфинов. За три месяца до родов в организме беременной женщины также происходит резкий подъем уровня опиатов. Опиатная система, как предполагают специалисты, эволюционировала для подавления болевых ощущений. В случае травмы опиаты выбрасываются в кровь, и их действие может быть продолжительным. Такая адаптация очень важна, ибо позволяет индивиду абстрагироваться от боли и заниматься более важными делами.

Выработка опиатов происходит и в момент груминга (у обезьян и человека). У обезьян, которых чистят, повышается уровень опиатов. При этом наблюдаются симптомы релаксации, частота сердцебиений снижается, поза становится менее напряженной. Когда естественный синтез эндогенных опиатов блокировали в лабораторных условиях небольшими дозами налоксона (лекарство, нейтрализующее морфины), обезьяны становились более беспокойными и продолжали выпрашивать груминг у товарищей. Положительное расслабляющее и снимающее стресс воздействие поглаживаний, массажа, расчесывания волос отмечено и для человека (Schiefenhoevel, 1997).

Американский психолог Д. Абрамис, опросив 383 человека, пришла к выводу, что **те, кто воспринимает свою работу как забаву и удовольствие, работают успешнее и лучше ладят с другими сотрудниками по сравнению с теми, кто удовлетворен работой, но не видит в ней ничего забавного.** Другая исследовательница, Э. Изен, установила, что просмотр смешного кинофильма повышает творческие способности работающих. Величайшим несчастьем, по-видимому, можно считать расхожую среди людей установку, что "дело, которое интересно, нельзя рассматривать как работу". С точки зрения эффективности и производительности труда, наиболее продуктивными работниками оказываются именно те, которые относятся к своему делу как к увлечению.

Н. Казинс в книге "Биология Надежды" показывает, что длительный смех стимулирует выделение эндорфинов. Смеясь, человек начинает чувствовать себя гораздо лучше, потому что в этих условиях в организм начинают поступать эндорфины, притупляющие, как уже отмечалось выше, ощущение боли (физической и душевной). Эндорфины стимулируют также имунную систему организма, тем самым повышая его сопротивляемость.

Установлено, что адекватное восприятие юмора и смех у алкоголиков и наркоманов, проходящих курс лечения, является первым надежным признаком восстанволения. С физиологической точки зрения, это происходит потому, что организм начинает сам синтезировать эндорфины, блокирующие подавленное состояние, и, возможно, потому, что смех позволяет отстраниться от того, что еще недавно подавляло человека, смех помогает обрести внутренний контроль.

Исследования показывают, что смех является эффективным средством укрепления сердечной мышцы, а продолжительный смех понижает кровяное давление. Двадцатисекундный смех по воздействию на сердечную мышцу эквивалентен трем минутам интенсивной гребли. Современные средства укрепления физического здоровья, кстати, являются эффективными только при условии хорошего настроения тренирующегося, расстроенные и опечаленные люди, как правило, не добиваются нужного эффекта. Подводя итоги, нужно сказать, разумеется, что снятие внутреннего напряжения - далеко не единственная функция смеха. В этом контексте мы скорее анализируем его значимость для отдельного человека. Совместный смех играет роль эффективного механизма социальной интеграции, способствует укреплению социальных связей в группе или устанавлению новых социальных связей. А смех над собой, намеренное шутовство перед другими может использоваться для примирения после ссор и конфликтов (Butovskaya, Kozintsev, 1999a, b; Butovskaya 2001 a, b). Эта стратегия применяется даже маленькими детьми в возрасте 4-5 лет и является, по всей видимости, универсальной для человека.

10.10. Эволюция человека и развитие вторичных эмоций

Увеличение размеров мозга и рост интеллектуальных способностей у гоминин. Человек по сравнению с другими приматами обладает самыми большими относительными размерами коры головного мозга и наиболее развитыми интеллектуальными способностями. Чтобы объяснить этот феномен, можно воспользоваться моделями, основанными на реальных показателях морфологии и социоэкологии современных приматов. Для этого были предложены две теории: теория сложной среды обитания и теория социального (макиавеллевского) интеллекта (рис. 10.5) (Byrne, 1995).

Первая из этих теорий утверждает, что интеллектуальные способности эволюционируют в результате усложнения пищедобывательных стратегий. Чем слож-

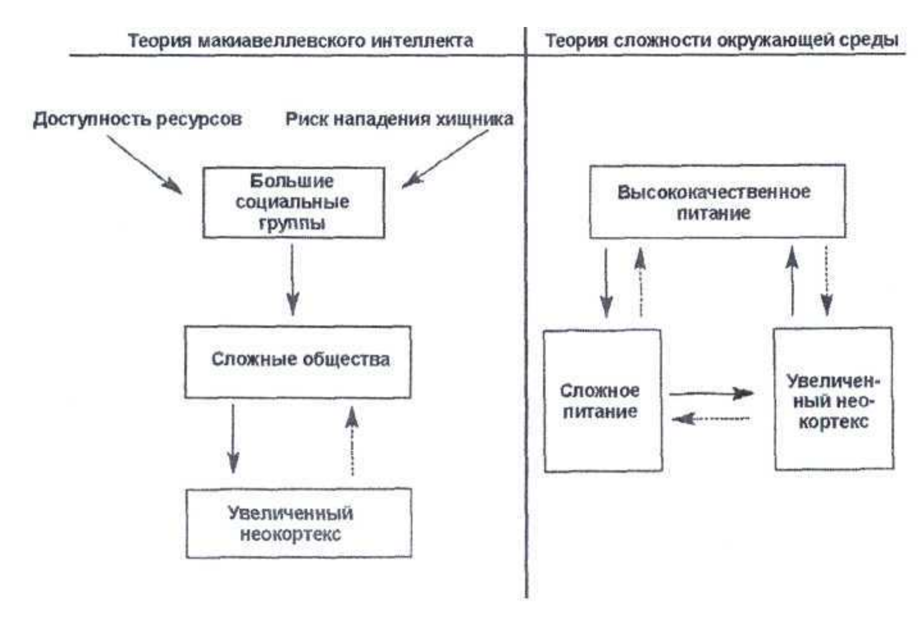


Рис. 10.5. Теория сложной среды обитания и теория социального интеллекта. Дано по (Byrne, 1995)

нее процесс поиска желаемой пищи и ее правильной идентификации, тем выше интеллектуальные способности вида. Анализ, основанный на 68 независимых параметрах, взятых из главной приматологической базы данных (119 видов), проделанный Р. Бартоном, дает основания предполагать, что размер мозга независимо и положительно связан с пропорцией фруктов в диете и с размерами группы (Barton, 1999). Адаптивная специализация мозга происходит в определенном направлении. Среди дневных приматов фруктоядные виды имеют большую по размерам зрительную кору, чем листоядные. Эволюция цветового зрения, произошедшая у фруктоядных приматов, затронула и рост неокортекса. В то же время ограничения на развитие мозга млекопитающих налагаются самим процессом индивидуального развития. Увеличение продолжительности детства имеет результатом развитие эволюционно более молодых структур, в первую очередь неокортекса. Таким образом, получается, что фруктоядность, хотя и не прямо, но способствовала эволюции социального интеллекта у высших обезьян.

Ранние гоминины (например австралопитековые), несомненно, произошли от фруктоядных предков. С выходом в более открытую местность связывают начало перехода к потреблению большей доли мясной пищи. По вопросу о том, каким образом ранние *Homo* добывали мясо животных, нет единого мнения. Одни специалисты полагают, что гоминины были сборщиками падали (тем самым составляли конкуренцию гиенам) (Cavallo, Blumenschine, 1989). Другие находят возможным, что гоминины охотились на дичь мелкого и среднего размера. И в том и в

другом случае следствием подобных инноваций явились: рост внутригрупповой сплоченности, укрупнение размеров группы, увеличение общих размеров групповой территории и рост межгрупповой конкуренции за ресурсы (Бутовская, Файнберг, 1993). Наряду с этим должно было происходить дальнейшее развитие интеллектуальных способностей, связанных с кооперацией для получения доступа к убитому животному (падали) и развитием стратегий коллективной охоты (Butovskaya, 1999,2000a).

Хотя усложнение процессов добывания пищи может оказывать определенное воздействие на интеллектуальные способности вида, все же, как показал Р. Данбар (Dunbar, 1993), в отряде приматов более отчетливая связь прослеживается между размерами группы и относительным развитием коры головного мозга (рис. 10.6). Разумеется, сами по себе большие размеры группы еще не являются гарантией более высокого уровня интеллекта. Чтобы объяснить связь между размерами группы, пропорциональным развитием неокортекса и интеллектом, два английских исследователя Р. Берн и А. Вайтен (Byrne, Whitten, 1988) предложили гипотезу макиавеллевского интеллекта. Суть ее состоит в том, что рост интеллектуальных способностей у приматов связан с ростом сложности социальной среды. Интеллект позволяет индивидам манипулировать социальными отношениями с другими членами группы (кооперируясь с окружающими или используя последних с выгодой для себя) таким образом, чтобы не нанести урон общей сплоченности всей группы.

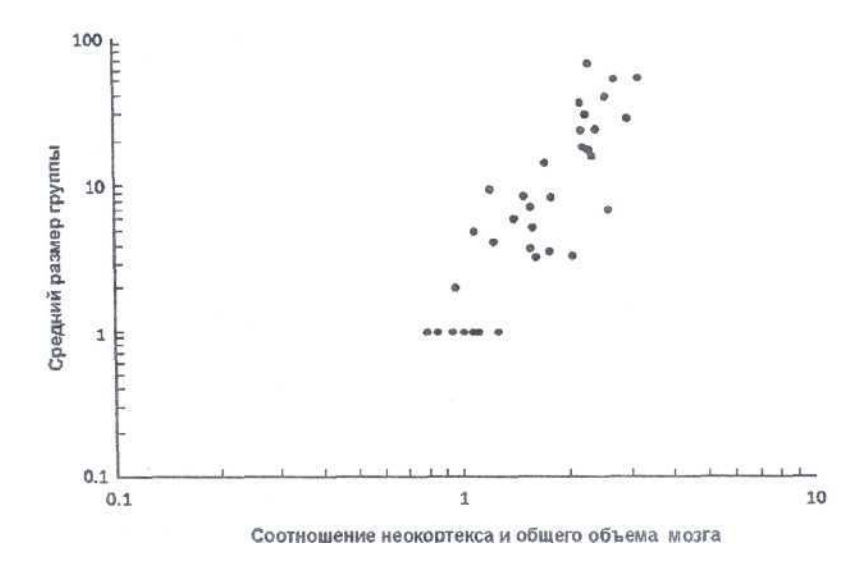


Рис. 10.6. Связь между размером группы и отношением неокортекса к общему объему мозга у разных видов приматов. Дано по (Dunbar, 1993)

Общие размеры группы являются суммарным итогом действия двух факторов: пресса хищников и условий обитания, обеспечивающих возможности для бесконфликтного питания и компактного проживания представителей одного вида. Минимальные размеры группы преимущественно ограничены прессом хищников, а максимальные - набором экологических и социальных факторов (см. подробнее: Бутовская, 2002). Чем больше группа, тем больше времени она должна затратить на переходы в поисках пищИ'и тем меньше пищи будет приходиться на одну особь. В больших группах будут чаще возникать конфликты между особями в борьбе за пищу и статус, и когда такого рода конфликты достигнут определенного уровня, группа разделится (Dunbar, 1996).

Макиавеллевский интеллект дает особям возможность устанавливать дружественные отношения, формировать альянсы и восстанавливать отношения после ссоры. Успешность социального существования для индивида зависит также от его умения гибко реагировать на социальный климат, вести собственную "политику" и успешно обманывать соперников. Наблюдения показывают, что павианы и макаки время от времени демонстрируют тактику обмана сородичей. Что же касается шимпанзе и бонобо, то они это делают довольно часто и с завидным успехом. Способность к тактическому обману у обезьян свидетельствует о том, что они (по крайней мере в зачаточном виде) способны поставить себя на место другой особи и предсказать ее возможную реакцию (Byrne, 1995). Р. Берн показал, что рост относительных размеров неокортекса обнаруживает отчетливую связь с индексом тактического обмана в отряде приматов.

Сложная социальная среда требует развитой системы коммуникации, эта же среда обеспечивает сохранение и передачу традиций использования орудий в общине. Приматологи установили, что при прочих равных условиях виды, живущие большими группами, затрачивают больше времени на взаимный груминг, имеют более развитую орудийную деятельность, более сложную систему коммуникации. Р. Данбар выявил отчетливую связь между частотой груминга и развитием коры головного мозга у приматов (рис. 10.7) (Dunbar, 1997).

Четыре ведущие функции эмоций. У приматов эмоции играют важную роль в выживании индивида. Они информируют его о том, каким образом следует адекватно реагировать на полученный стимул, и выполняют четыре важные функции: **1) фильтруют и усиливают жизненно важные сигналы, полученные из окружающей среды; 2) служат правдивыми сигналами о внутреннем состоянии организма; 3) участвуют в регуляции социальных взаимодействий; 4) действуют в качестве регуляторных программ, направляющих поведение индивида** (Rossano, 2002). Эти функции присущи эмоциям у обезьян и закрепились в процессе эволюции у человека.

Установлено, что человек располагает эффективно действующим физиологическим механизмом фильтрации эмоциональных стимулов (Anderson, Phelps, 2001). Ведущую роль в этом процессе играет миндалина. Эмоциональная реак-

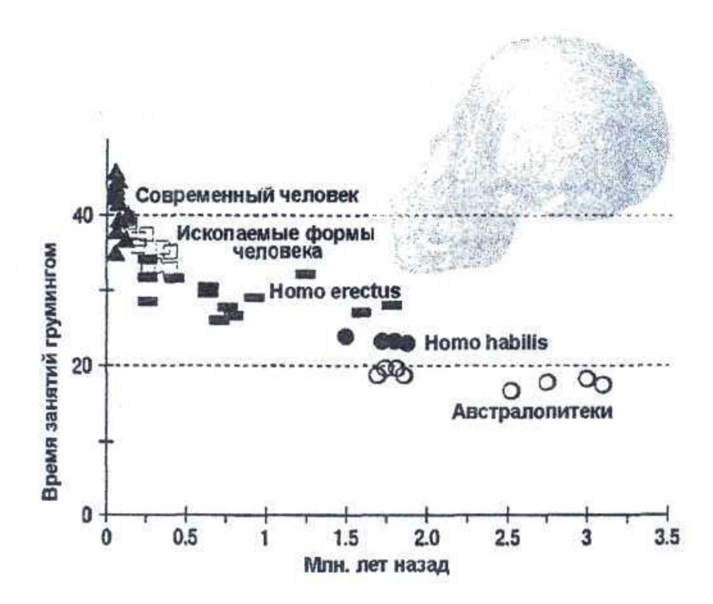


Рис. 10.7. Предполагаемое время, затрачиваемое на груминг в популяциях ископаемых гоминин. Этот параметр оценивается, исходя из существующей взаимосвязи между временем груминга и размерами групп у разных видов обезьян и предполагаемых размеров групп у ископаемых гоминин, предсказанных исходя из размеров коры головного мозга. Верхняя горизонтальная линия обозначает время, равное 40% от общего времени дневной активности, которое должен был бы затрачивать на груминг современный человек в группе из 150 индивидов при отсутствии у него вербальной коммуникации. Нижняя линия обозначает максимальное время груминга в популяциях у современных обезьян (геллад), равное 20% от общего времени дневной активности. Дано по (Dunbar, 1997)

ция обеспечивает всплеск энергии в организме и способствует фокусированию внимания на соответствующие аспекты среды, позволяя организму игнорировать второстепенные стимулы. К. Андерсон и Е. Фелпс провели следующий эксперимент, демонстрирующий работу эмоциональных фильтров: испытуемым демонстрировали серии быстро сменяющих друг друга слов, большая часть из которых была написана черными чернилами, а меньшая -зелеными. Испытуемых просили фиксировать слова, написанные зелеными чернилами. В экспериментах такого рода люди, как правило, целенаправленно ищут заданную цель (зеленый цвет в данном эксперименте), и как только она обнаруживается, следует моментальное расслабление внимания. Если в экспериментальной сессии два зеленых слова следовали одно за другим, испытуемые обычно не замечали второго слова. Расслабления внимания, однако, не наблюдалось, если второе слово было ярко эмоционально окрашенным (например изнасилование).

Люди часто прилагают массу усилий, чтобы скрыть свои эмоции. Однако это удается лишь немногим. Истинные эмоции проявляются бессознательно в виде

изменения размеров зрачков, покраснения лица, дрожи в голосе. Когда человек говорит неправду, его выдают незначительные изменения в мимике лица и голосе (Ekman, 1992). Даже лучшие в области сокрытия эмоций профессионалы (игроки в покер) не способны полностью подчинить эмоциональные реакции своей воле и предпочитают пользоваться маскирующими средствами (например, надевают темные очки, чтобы партнеры по игре не заметили резкого расширения зрачков в момент получения хорошей карты) (Моррис, 2001). Отчего же человек за миллионы лет эволюции не научился подчинять эмоции разуму? Эволюционные психологи полагают, что это шло бы вразрез с базовыми принципами формирования социального поведения (Pinker, 1997). Для сохранения устойчивых социальных структур принципиально необходимо, чтобы сородичи могли получать надежную информацию о намерениях индивида. Эмоции служат правдивым сигналом о нашем внутреннем состоянии, и природа накладывает вето на любые посягательства в этом направлении.

Правдивые сигналы давали приспособительные преимущества как отправителю, так и получателю на большом протяжении эволюционного пути человека, так как коллективы преимущественно состояли из родственников. Если на лице одного из сородичей появляется выражение страха, то для других членов группы оно является сигналом тревоги и предупреждением о возникшей опасности. Правдивая демонстрация эмоций адаптивна для поддержания единства группы и ее выживания. Разумеется, параллельно с отбором на правдивые сигналы у человека происходило развитие способностей к демонстрации ложных эмоций. Такие сигналы могли приносить ощутимые выгоды исполнителю в определенных ситуациях, например, когда речь шла о победе над конкурентом или общении с представителями чужой группы. Лучшим примером эмоционального обмана является учтивая улыбка. Данные П. Экмана и Р. Дэвидсона (Ekman, Davidson, 1993) свидетельствуют о том, что человек способен отличать по внешним проявлениям истинное эмоциональное выражение от обманного. Эти данные позволяют заключить, что в процессе эволюции также происходил отбор на способности распознавать эмоциональных обманщиков.

Важнейшей функцией эмоций является укрепление и регуляция социальных отношений в группе. Так, просимии, ведущие одиночный ночной образ жизни, имеют значительно более бедную мимику в сравнении с мартышками, павианами или шимпанзе, ведущими дневной образ жизни и организованными в сложные социальные объединения. Социальное общение обезьян строится на эмоциональных выражениях. Специальные позные и мимические демонстрации позволяют членам группы формировать отношения доминирования-подчинения, угрожать, примиряться после конфликта, Приглашать к игре. Важнейшая социальная функция эмоций реализуется с первых часов жизни человека и обеспечивает формирование привязанности мать-ребенок (Bowlby, 1969). Без такой эмоциональной привязанности выживание младенцев было бы в значительной сте-

пени проблематичным. Формирование эмоциональных связей составляет основу социальных отношений в человеческом обществе, это относится не только к парам мать - ребенок, но и к супружеским парам, родственникам, друзьям.

Эмоции представляют собой эффективные регуляторные программы. По мнению эволюционных психологов, мыслительные способности человека представлены набором отдельных программ, предназначенных для решения специфических задач (Cosmides, Tooby, 2000). Каждая из программ специализируется на решении специфической адаптивной проблемы, с которой предки современного человека сталкивались в **среде эволюционной адаптивности** (среда, в которой происходило становление *Homo sapiens)*. Для решения проблемы выбора хорошего репродуктивного партнера, отбор формировал человеческий мозг таким образом, чтобы он чутко реагировал на внешние сигналы, несущие информацию о внешности, здоровье и надежности представителей противоположного пола (модуль "привлекательности полового партнера"). Для оптимального решения проблем, связанных с выбором оптимального местообитания, перцептивные и когнитивные системы человека отбирались на предмет успешной оценки информации о ландшафте, наличии ресурсов, безопасности данной территории, местах отступления в случае необходимости. Селективные преимущества имели те гоминины, у которых путем отбора сформировался специальный механизм, позволяющий координировать приоритетный запуск одних модулей и торможение других. По мнению Л. Космидес и Дж. Туби (Cosmides, Tooby, 2000), важнейшая специфическая функция эмоций состоит в том, что они работают как регуляторные программы, ориентированные на устранение конфликтов между разными модулями. Отбор способствовал тому, чтобы конкретное эмоциональное состояние обеспечивало оптимальные условия для адекватной оценки сложившейся ситуации и последующей активации умственной и физической активности, необходимой для оптимальной ответной реакции на стимул.

В среде эволюционной адаптивности неспособность к правильной координации деятельности модулей обернулась бы катастрофой в плане приспособленности индивида. Рассмотрим в качестве иллюстрации следующую ситуацию. Допустим, первобытный охотник в пылу преследования антилопы оторвался от группы сородичей и оказался на незнакомой территории один. С точки зрения приспособленности, нахождение в одиночку в незнакомой местности может иметь катастрофические последствия для индивида. Поэтому чем скорее охотник, возбужденный погоней, осознает, что он отбился от группы, тем больше вероятность того, что он успешно справится с возникшими трудностями. Каким образом охотник приходит к пониманию того, что он попал в незнакомую местность? Задолго до того, как он реально осознает этот факт, его начнет одолевать чувство внутренней тревоги. Именно это внутреннее ощущение какого-то неблагополучия повлечет за собой пересмотр приоритетов в последующих действиях охотника. Из чувства безопасности он прекратит дальнейшее преследование и постарается быст-

ро найти дорогу домой. Недавние лабораторные исследования подтверждают справедливость иерархической теории активации модулей (Katkin et al., 2001). Испытуемым предъявляли изображения пауков и змей, причем это делалось в столь быстром темпе, что они не успевали фиксировать предъявляемые образы на сознательном уровне. В сочетании с рядом конкретных изображений испытуемым давали слабый удар током. На следующем этапе эксперимента испытуемым вновь демонстрировали те же образы, но в медленном темпе, и просили сообщить, с какими образами ассоциировался удар током. Испытуемые, которые были более чувствительны к току, оказались более успешными в своих предсказаниях. Подобные смутные предчувствия (в русском языке этому соответствует выражение "чувствовать нутром") могли играть решающую роль в выживании человека в среде эволюционной адаптивности. Подсознательное чувство дискомфорта позволяло в более ранние сроки перестроить мыслительные и поведенческие приоритеты индивида и тем самым обеспечивало ему успешное выживание.

Читатели, хорошо знакомые с базовыми представлениями из области этологии, наверняка уже отметили для себя отчетливое сходство между теорией модулей и представлениями К. Лоренца о врожденном разрешающем механизме и релизерах (знаковых стимулах). Представления эволюционных психологов об автоматизме переключения с одного модуля на другой под действием внешних стимулов также напоминает процессы запуска комплекса фиксированных действий, согласно представлениям К. Лоренца.

10.11. Вторичные эмоции как уникальный продукт эволюции человека

Развитие неокортекса в линии гоминин происходило особенно интенсивно в лобной зоне, ответственной за контроль эмоций. Последовательное усиление взаимосвязей между эмоциональными и когнитивными процессами привело к формированию более сложных эмоциональных проявлений у человека по сравнению с другими животными. В отличие от большинства приматов, значительное число эмоциональных состояний человека основано на предсказании возможных последствий этих эмоций в будущем (индивиду не безразлично, как другой человек будет реагировать на определенное действие).

По мере того как размеры групп у гоминин постепенно увеличивались в процессе эволюции, в их состав помимо близких родственников стали входить дальние родственники и неродственные индивиды, в результате проблема поддержания групповой стабильности становилась все более острой. В условиях близкородственных коллективов родственный альтруизм мог играть ведущую роль в кооперации на групповом уровне. В группах большего размера этот механизм уже был явно недостаточен. Потребовались другие мощные механизмы социаль-

ной интеграции. Ведущую роль в арсенале таких механизмов, по-видимому, стал выполнять реципрокный альтруизм. Сам по себе реципрокный альтруизм не является исключительным продуктом эволюции гоминин. Реципрокность в достаточно выраженной форме описана у других животных, например у летучих мышей-вампиров, шимпанзе и бонобо (de Waal, 1996; Wilkinson, 1984). Однако возрастающая потребность в постоянной поддержке, кооперации и взаимопомощи между сородичами на протяжении последних двух миллионов лет эволюции гоминин стимулировали у них развитие реципрокного альтруизма в небывалых по сравнению с другими видами приматов масштабах (Trivers, 1972).

Каким образом реципрокный альтруизм получил значительное распространение у гоминин, если, как было отмечено выше, человек исключительно преуспел в обмане себе подобных? Действительно, реципрокный альтруизм требует определенного уровня доверия между кооперирующимися партнерами. С точки зрения индивидуальной приспособленности, стратегия обманщика может показаться в высшей степени адаптивной: индивид получает помощь от других, не обременяя себя никакими обязательствами в оказании ответной услуги бывшим помощникам. Однако действия обманщиков сказываются крайне негативно на функционировании целой группы. За обман другие платят обманом, всеобщая атмосфера подозрительности и недоверия подрывает кооперативные устои группы и ставит под угрозу ее существование как единого целого. Раздираемая междоусобными конфликтами группа распадается на мелкие группировки, которые оказываются менее конкурентоспособными в борьбе с соседними группами за ограниченные пищевые ресурсы и пространство. Таким образом, в условиях интенсивной межгрупповой конкуренции у гоминин, отбор на соблюдение правил реципрокного альтруизма мог идти достаточно интенсивно: сплоченность группы выступала основным залогом для выживания ее членов, и на этом фоне кооперация становилась более выгодной для индивида, чем стратегия обманщика.

Потребность в кооперации и социальной интеграции послужили стимулом в формировании у человека чувства стыда и вины. Хотя обе эмоции основаны на индивидуальном осознании факта собственного нарушения социальных норм, чувство стыда базируется на страхе быть отвергнутым группой, тогда как чувство вины может преследовать человека даже при условии, что другие никогда не узнают о его "дурном" поступке. Большинство антропологов сходятся во мнении, что стыд представляет собой эволюционно более древнюю эмоцию, чем вина. Этот тезис подтверждают многочисленные факты о групповом самосознания у представителей бесписьменных обществ: индивиды часто не способны отделить себя от группы и часто определяют себя посредством описания своей роли в группе (Лурия, 1974; Ong, 1982). Формирование чувства вины, по-видимому, было связано с новым этапом развития личности в истории, сопряженным с возникновением письменности и развитием более высокого уровня аналитических способностей.

Некоторые исследователи предполагают, что эмоции стыда и вины отбирались на сексуальном и социальном уровне, поскольку от них в значительной мере зависел контроль над подростками со стороны родителей, супружеская верность и индивидуальное соблюдение групповых норм (Parker, 1998). Дети, способные руководствоваться чувствами стыда и вины, с большей легкостью принимались семьею и племенем, а стало быть получали значительные адаптивные преимущества в выживании и воспроизводстве от членства в группе, чем те дети, которые игнорировали моральные ценности.

По мнению С. Паркера, отбор шел особенно интенсивно в направлении развития чувства вины у дочерей применительно к соблюдению девственности до брака. Для родителей было исключительно выгодно отдавать дочерей замуж за более высокостатусных и надежных мужчин, так как последнее давало определенные гарантии лучшей обеспеченности их внуков. В свою очередь, мужчина с высоким статусом и положением в группе должен был отдавать предпочтение девственной невесте (см. подробнее часть VI "Половой отбор и язык тела), поскольку именно это обеспечивало ему уверенность в отцовстве и служило надежным индикатором супружеской верности в будущем. Таким образом, чтобы обеспечить удачный брак для дочери, родители должны были найти какой-то способ, чтобы контролировать ее сексуальность. В течение поколений происходил интенсивный отбор на развитие чувства вины у дочерей, в результате которого девушки, сохранившие девственность, выходили замуж более удачно и, следовательно, имели более обеспеченное потомство. Теория Паркера не может быть проверена эмпирически. Определенным подтверждением ее справедливости является запрет на добрачные половые связи для женщин, распространенный практически во всех традиционных человеческих культурах. Во всех культурах незамужние девушки содержались в строгости, их ограничивали в общении с лицами противоположного пола, контролировали свободу передвижений, им предписывались ограничения в одежде, и все это с одной целью - обеспечить их девственность до вступления в брак. Социальные антропологи говорят, что эти обычаи представляют собой всего лишь культурные нормы, принятые в том или ином обществе. Однако, по мнению эволюционных психологов, сам факт практически повсеместного распространения практики контроля добрачной женской сексуальности указывает на наличие в поведении человека определенной мотивации к контролю за дочерьми со стороны родителей, уходящей корнями в эволюционное прошлое человечества (Buss, Schmitt, 1993; Buss,1999; Rossano, 2002).

10.12. Культуры вины и культуры стыда

Выше мы уже говорили о том, что представители всех культур способны одинаково идентифицировать конкретные эмоции - гнев, радость, страх, удивление,

горе, отвращение (см. гл. 4). Мы не можем обучить друг друга базовым эмоциям, они врожденные, но можем научиться связывать определенное поведение и восприятие с определенными эмоциями и научиться распознавать объект ненависти или любви, говорить с другими о том, что мы чувствуем. Уже сам факт, что разговор об эмоциях возможен, предполагает, что они имеют общечеловеческие корни.

Внешнее проявление эмоций существенным образом влияет на социальный климат. По этой причине во многих культурах были выработаны особые правила поведения на публике, регламентирующие эмоциональные реакции индивидов. Например, нормой американской городской культуры является постоянная улыбка. Ее "надевают" с раннего утра и "носят" с особой тщательностью в публичных местах. К сожалению, в России допустимо находиться в публичных места с угрюмым выражением лица и даже с гримасой раздражения, что не способствует созданию благоприятного климата в обществе.

Нравственные нормы (системы представлений о правильном и неправильном поведении, поощряющая одни действия и запрещающая другие) действуют во всех человеческих обществах, и в каждом обществе имеются мощные механизмы социального контроля за соблюдением принятых норм. На уровне индивидуального сознания нравственные нормы реализуются на основе мотивов "страха", "стыда", "вины", "гордости", "чести", "ответственности", "сохранения лица", "чувства собственного достоинства". Антропологи уже в середине XX в. обратили внимание на особую значимость чувства вины и стыда в разных культурах (Benedict, 1946). В своей знаменитой книге "Хризантема и меч" Р. Бенедикт продемонстрировала принципиальные различия в нравственных установках западных и восточных культур, назвав первые **культурами вины,** а вторые - **культурами стыда.** В культурах стыда индивиды ориентированы на внешнюю оценку (для них принципиально важным является, что скажут или подумают окружающие), напротив, в культурах вины индивиды ориентированы на собственную оценку своих поступков (несовпадение поведения с внутренними нормами вызывает у них угрызения совести и нравственные муки) (Кон, 1979).

Самым большим грехом в Японии считается позорный поступок, а стыд рассматривается японцами как наименее переносимая эмоция и основа всех добродетелей (Benedict, 1946, p.224). В японской культуре важнейшим условием существования человека является принадлежность к группе. Ребенка с детства приучают соотносить свои действия с реакцией окружающих. Японские родители с раннего детства прививают ребенку чувство стыда, апеллируя к общественному мнению, высмеивая нарушение нравственных норм. Матери пугают ребенка бойкотом, отлучением от семьи (Цветов, 1991). Аналогичным образом японское школьное воспитание изобилует методами символического наказания и остракизма (временное исключение из группы). Провинившихся детей кормят отдельно от остальных, не разрешают играть с товарищами в перерывах, другим детям запрещают

разговаривать с провинившимся, его имя пишут на классной доске (Tobin et al., 1989).

Конформность - ведущее правило хорошего тона в японской культуре. Детей приучают вести себя, как другие, выглядеть так, как остальные члены их группы, носить одинаковую прическу, есть сходную пищу и играть в те же игры. Дети, чье поведение отличается от остальных, высмеиваются не только учителями и родителями, но и одноклассниками. Объектом насмешки могут становиться самые "невинные" различия, например, какой завтрак ребенок приносит в школу и в какой коробке. Бойкот и отлучение от группы с детства становятся самым страшным наказанием для японца.

Русская культура также существенным образом ориентирована на формирование у индивида чувства стыда при нарушении принятых культурных норм. Публичное осмеяние или выговор имели колоссальное моральное воздействие на индивида. Апелляция к общественному мнению происходила в условиях русской деревни не только на общинных сходах, но и на любых сельских сборищах, причем конкретные претензии к индивиду часто облекались в фольклорную форму (Громыко, 1986).

В представлениях Р. Бенедикт, пуританская культура первых поселенцев Америки является классической культурой вины. С раннего детства во многих западных культурах детям "вдалбливали" чувство вины, прибегая для этого к порке и строгой дисциплине (наказание розгами были отменены в английских школах лишь в конце XX в.).

Исследования Р. Бенедикт вызвали интенсивный всплеск кросс-культурных исследований в области механизмов регуляции социального поведения. В результате стало совершенно очевидным, что стыд и вина присутствуют в качестве ведущих регуляторов социального поведения во всех культурах (Liem, 1997). По мнению Р. Лема, в современном американском обществе нарастает значимость чувства стыда как регулятора социального поведения человека, эту тенденцию можно считать своеобразной компенсацией, связанной с интенсивным разрушением социальных связей в условиях массовой культуры и ориентации на индивидуалистские ценности. Это, впрочем, не означает, что культуры не различаются между собой по глубине понимания чувства вины и стыда.

Применив специальный тест отношения к эмоциям (ТОЭ) в кросс-культурных исследованиях, К. Изард (Izard, 1971) установил, что испытуемые студенты американцы, англичане, немцы, шведы, французы, греки и японцы были едины в том, что наиболее понятной эмоцией является радость. Они легко распознавали также печаль, гнев, страх, отвращение. Однако эмоция стыда оказалась наиболее трудно различимой. Это неудивительно, ибо в процессе социализации дети научаются скрывать проявления стыда.

Представители разных культур обнаруживают разный уровень понимания чувства стыда. В опытах К. Изарда (Izard, 1971) 29% греческих студентов рас-

сматривали чувство стыда как наиболее понятную им эмоцию. Ряд антропологов объясняет этот факт тем обстоятельством, что греки (мужчины) отличаются высоким уровнем общительности и эмоциональной экспрессивности. Умение справляться с чувством стыда крайне необходимо, чтобы общение приносило удовольствие, а не превращалось в постоянную проблему. В отличие от греков, японские студенты-мужчины считали стыд наименее понятной эмоцией (68% опрошенных). Этот факт также представляет собой особый интерес и, возможно, является своеобразной защитной реакцией. Отвечая на вопрос о том, какой эмоции студенты боятся больше всего, 72% японских мужчин и 69% женщин указывали на чувство презрения. Эмоция презрения в японском представлении четко связана причинно-следственными отношениями с чувством стыда. Хотя связь между этими двумя эмоциями прослеживается во многих восточных и западных культурах, ни в одной из них она не достигает таких крайних выражений как у японцев. Если кто-либо смотрел на мужчину с презрением, то самурайский кодекс чести обязывал человека либо убить обидчика, либо покончить с собой.

10.13. Любовь как универсальная человеческая эмоция

Вряд ли в человеческом репертуаре найдется другая эмоция, овеянная таким ореолом романтики и возвышенности, как любовь. Поэтому многим людям может показаться отталкивающей любая попытка подведения научного базиса под это чувство. Тем не менее этологи и эволюционные психологи уверены, что любовь - в высшей мере адаптивная эмоция, она играет существенную роль в выживании и репродукции человека. Такое понимание эволюционной природы любви отнюдь не умаляет ее значимость и громадную роль в человеческой жизни. В этом разделе мы рассмотрим вкратце возможные биосоциальные основы любви: генетические и поведенческие (репродуктивные и социальные). К генетическим основам можно отнести материнскую любовь (Hrdy, 1999). Биосоциальные основы любви базируются на феномене привлекательности и способности к выявлению репродуктивного потенциала у половых партнеров и на развитии долговременных аффилиативных, часто реципрокных отношений между членами группы (не всегда принадлежащих к противоположному полу) (Rossano, 2002).

Материнская любовь у современного человека является результатом отбора в гомининной линии. Привязанность матери к детенышу типична для всех без исключения млекопитающих, однако в столь выраженной и продолжительной форме, как это наблюдается у человека, материнская любовь формировалась параллельно с удлинением сроков младенчества и детства в онтогенезе (рис. 10.8). Ребенок человека рождается недоразвитым по сравнению с новорожденными детенышами других приматов. Новорожденный ребенок совершенно беспомощен: он не может самостоятельно держаться за тело матери, не может поддерживать



Рис. 10.8. Привязанность матери к ребенку – типичная черта человека современного вида. Материнская любовь формировалась параллельно с удлинением сроков детства (фото Р.О. Бутовского)

температуру собственного тела без контакта с материнским телом, наконец, его сенсорные способности развиты несравненно хуже, чем у новорожденных гориллят, шимпанзят или бонобо. Чтобы появляться на свет столь зрелым, как детеныши человекообразных обезьян, человеческий плод должен был бы находиться в утробе матери около 20 месяцев (Jolly, 1999). В сущности, новорожденный должен был бы достигать размеров годовалого ребенка. Даже непосвященному очевидно, что ни одна женщина не в состоянии родить ребенка такого размера.

Двуногость и потребность в крупном головном мозге представляют собой эволюционный парадокс, из которого гоминины нашли блестящий выход, но заплатили за него дорогую цену: человеческие роды стали болезненным и опасным предприятием, новорожденный ребенок стал появляться на свет абсолютно беспомощным, а родители должны проявлять неустанную многолетнюю заботу о нем. Важным компонентом, обеспечивающим надежность такой заботы, и явилось развитие биологически обусловленного механизма формирования устойчивой эмоциональной привязанности матери к ребенку. Основы материнской привязанности закладываются вскоре после появления младенца на свет и имеют под собой отчетливые нейрофизиологические механизмы: вскоре после родов происходит мощный выброс эндорфинов в кровь матери (Trevathan, 1987). Сосание груди младенцем стимулирует высвобождение окситацина, способствующего сокращению матки, отторжению плаценты и останавливающего послеродовое кровотечение. Но на этих физиологических аспектах функции окситацина не заканчиваются. Окситацин ответственен за развитие тесной эмоциональной привязанности матери к ребенку, и некоторые исследователи даже окрестили его химическим проводником любви (Insel, 2000). В свою очередь, привязанность младенцев к матери формируется также в считанные часы после появления на свет и носит избирательный характер. Высокая скорость развития привязанности объясняется контактами матери и плода, когда последний находится еще в утробе. Неродившийся ребенок слышит голос матери и ощущает ее эмоциональное состоя-

ние. Новорожденный поэтому способен узнавать голос матери и отдавать ему предпочтение перед другими женскими голосами уже через несколько часов после появления на свет. Буквально через считанные часы после рождения новорожденный может также узнавать лицо матери и предпочитает его другим лицам. А через несколько недель младенец уже четко различает материнский запах. В краткие сроки происходит синхронизация циклов сна матери и младенца в условиях кормления по первому требованию. Ребенок может сосать материнскую грудь, даже когда та не пробуждается полностью ото сна (Small, 1998).

Разумеется, механизм связи между матерью и ребенком не является сугубо человеческим феноменом. Он присутствует у многих млекопитающих, прежде всего у приматов (Крученкова, 2002), и связан с врожденным страхом детеныша перед утратой физического контакта с матерью. Однако в силу рассмотренных выше причин и потребности в более интенсивной и постоянной заботе в процессе эволюции гоминин происходит развитие более эмоционально насыщенных и окрашенных теплотой связей мать-младенец. Любовь между матерью и ребенком имеет выраженный адаптивный смысл: природа нашла надежный способ, чтобы гарантировать надежную заботу о медленно развивающемся беспомощном ребенке. Тысячами лет происходил отбор на матерей, обладающих более выраженными нейрофизиологическими механизмами формирования эмоциональных связей мать-ребенок, и, следовательно, отбирались гены, ответственные за материнское поведение. Чем лучше были развиты эти механизмы, тем больше шансов на выживание получали дети. Матери, любящие своих детей, поддерживались отбором (Hrdy, 1999).

Несмотря на популярные среди феминисток взгляды на отсутствие каких-либо принципиальных врожденных различий между полами, нужно заметить, что природа отцовской любви несколько отличается от материнской. Разумеется, отцы также любят своих детей, но в основе этого не лежат базовые нейрофизиологические механизмы, аналогичные материнской любви. Мужчины не вынашивают, не рожают и не кормят детей грудью, и формирование привязанности к ребенку у мужчин - более длительный и противоречивый процесс. Эволюция отцовской любви у человека входит в некоторое противоречие с эволюцией мужских репродуктивных стратегий и отчасти противоречит генетической предрасположенности к большему вкладу в поиск новых партнерш (подробнее о кратковременных и долговременных сексуальных стратегиях см. ч. VI). Эта любовь сопряжена с развитием устойчивых связей между мужчинами и женщинами в процессе человеческой эволюции. Возможно, любить детей мужчины научились, наблюдая за взаимодействиями мать-ребенок. Такая стратегия должна была закрепляться отбором, поскольку рождение беспомощного ребенка и удлинение периодов младенчества и детства вынуждало женщин выбирать партнеров с учетом их отцовских качеств (Parker, 1998; G.Miller, 2000). Избирательность женщин способствовала нарастанию в популяции генов "заботливого отца".

Возникает, однако, вопрос, откуда взялись гены заботливого отца у мужчин? По одной версии, любовь и забота о жене и детях является производной привязанности к братьям, которую можно наблюдать у шимпанзе и которая, видимо, была типичной для сообществ австралопитековых (Foley, Lee, 1989). Вместе с тем любовь к детям у мужчин могла быть производной репродуктивных стратегий: забота о детенышах и подростках у многих видов приматов (павианы анубисы, макаки маготы, бурые и тибетские макаки, шимпанзе и др.) обеспечивает самцу большую вероятность сексуальных контактов с их матерью (Smuts, 1985). Такая стратегия могла оказаться выигрышной в эволюции гоминин, и по мере того как значимость заботы со стороны мужчины по отношению к женщине и ребенку возрастала, постепенно формировались и генетические основы отцовской любви.

Важной составляющей жизни человека является также романтическая любовь.

Любовь как форма проявления полового влечения по-разному проявляется в различные периоды онтогенеза человека (Ильин, 2002). В возрасте примерно трех лет ребенок проявляет отчетливые признаки любви по отношению к конкретному представителю противоположного пола, смущаясь в его присутствии, краснея и отводя глаза. Но сам ребенок, разумеется, не осознает своего поведения. В 7-8 лет чувство любви продолжает оставаться мало осознанным. Любовь в этот период проявляется в желании детей проводить время вместе, заботиться друг о друге, дарить подарки. На этом этапе ребенок не просто любуется объектом любви, как это было в 3 года, а воздействует на него непосредственно. На третьем этапе, в возрасте 12-13 лет, любовь часто бывает сопряжена с элементами фетишизма. Влюбленный подросток заостряет внимание на отдельных компонентах внешности (длинные волосы, стройные ноги, большие глаза). Половое влечение принимает форму осознанного стремления к контакту с конкретным представителем противоположного пола. Подростки образуют смешанные компании, стараются играть вместе, помогать друг другу. Девочкам нравится поддаваться и проигрывать определенному мальчику, а мальчикам - выигрывать у определенной девочки. В этот период появляется чувство ревности. Четвертый период начинается в возрасте 15-17 лет и характеризует юношескую любовь. Для него характерно желание к взаимному уединению, совместным прогулкам и разговорам. На этом этапе главную роль играет познание объекта любви как личности. Половое влечение юношей и взрослых выражается в романтической влюбленности, переходящей в любовь.

Социологи и психологи часто старались доказать, что это явление характерно лишь для современности и отсутствовало в традиционных обществах прошлого (Luhmann, 1982). Более того, в некоторых трудах утверждается, что в обществах Франции, Англии и Германии еще в XVIII в. романтическая любовь была исключительно уделом аристократии.

Данные этологии последнего времени наряду с анализом антропологических фактов свидетельствуют, однако, о том, что этот феномен является уникальной человеческой универсалией (Eibl-Eibesfeldt, 1989). В части VI данной книги будут подробно рассмотрены основы сексуального поведения человека, здесь же хотелось обратить внимание на эмоциональную сторону влюбленности. Влюбленность сопровождается появлением специфического чувства эйфории, связанной с секрецией в мозгу у человека фенилэтиламина, вещества, близкого по своей структуре к амфетамину (Liebowitz, 1983).

Кроме того, в этом состоянии происходит повышение содержания норадреналина и дофамина в определенных отделах головного мозга. Особая острота чувства связана с увеличением содержания в мозгу серотонина. Успешный половой акт приводит к выработке в мозгу эндорфинов, эндогенных опиатов, обладающих наркотическим действием и дающих человеку ощущение радости, эйфории, удовлетворенности.

Дж. Ли подразделил любовь на несколько типов (Lee, 1977): 1) эрос - страстная любовь-увлечение, направленная на достижение полного физического обладания; 2) людус - гедонистическая любовь-игра, неглубокая по чувству и допускающая возможность измены; 3) сторге - спокойная и нежная любовь-дружба; 4) прагма - любовь по расчету, рассудочная и легко контролируемая; 5) мания - иррациональная любовь-одержимость, для которой типична зависимость от объекта влечения; 6) агапе - бескорыстная любовь-самоотдача. По мнению данного автора, мужчины и женщины различаются по типам любви. Для женщин более характерны варианты: сторге, прагма и мания. Для мужчин, особенно молодых, свойственны: эрос и людус.

10.14. Чувство счастья в эволюционной перспективе

Эмоция счастья относится к категории наиболее сложных и абстрактных. Чувство счастья наряду с другими человеческими эмоциями является продуктом эволюции, оно возникло и развивалось потому, что выполняло в жизни человека адаптивную функцию (Rossano, 2002).

Что значит быть счастливым? Почему для человека важно ощущать себя счастливым? Отчего в современном мире так трудно добиться счастья? По мнению Б. Фредриксон (Fredrickson, 1998), положительные эмоции, такие, как радость и согласие, исключительно важны для человека не потому, что обеспечивают чувство комфорта и удовлетворения. Их эволюционная роль состоит в том, чтобы стимулировать человеческую мысль и поведение и расширять индивидуальные сферы интереса. Радость, к примеру, вызывает к жизни социальную и интеллектуальную игривость, которые, несомненно, способствуют расширению сети социальных связей и укреплению уже имеющихся взаимоотношений, а также поло-

жительным образом сказываются на творческих способностях индивида. Положительные эмоции возникают преимущественно в условиях полной безопасности, комфорта и всеобщего принятия.

Современный мир ставит перед человеком сложную дилемму. С одной стороны, современное общество как будто обеспечивает своих членов основными необходимыми условиями для положительных эмоций. Индустриальное общество дает своим гражданам безопасность и гарантию сытости. Никогда в прошлые века люди не жили с таким комфортом, а продолжительность жизни не достигала таких масштабов (рис. 10.9). Современный человек лучше питается, имеет более комфортное жилье и гораздо лучше образован, чем когда-либо в истории. Его окружают блага цивилизации: транспорт, связь, индустрия развлечений. Несмотря на все перечисленное выше, современные индустриальные страны характеризуются максимально высоким по сравнению менее развитыми странами уровнем психических заболеваний, в частности депрессий (Nesse, Williams, 1994).

Современные американцы с их наиболее высоким уровнем жизни, доходов на душу населения и общественной безопасности отнюдь не стали счастливее своих предшественников средины XX в. (рис. 10.10) (Myers, 2000, p.61). Очевидно, повышение уровня благосостояния не является фактором, обеспечивающим чувство счастья: человек быстро свыкается с материальным благополучием и начинает воспринимать его как нечто само собой разумеющееся. Любопытно также отметить, что человеческая психика демонстрирует отчетливую асимметрию по

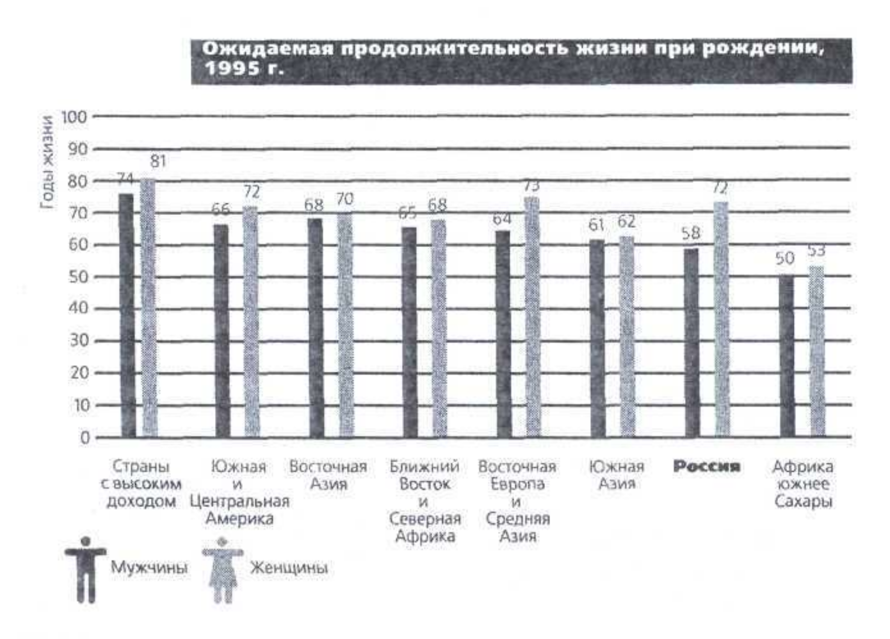


Рис. 10.9. В современном обществе продолжительность жизни женщин значительно превышает продолжительность жизни мужчин. Дано по (Автономов, Субботина, 1999)

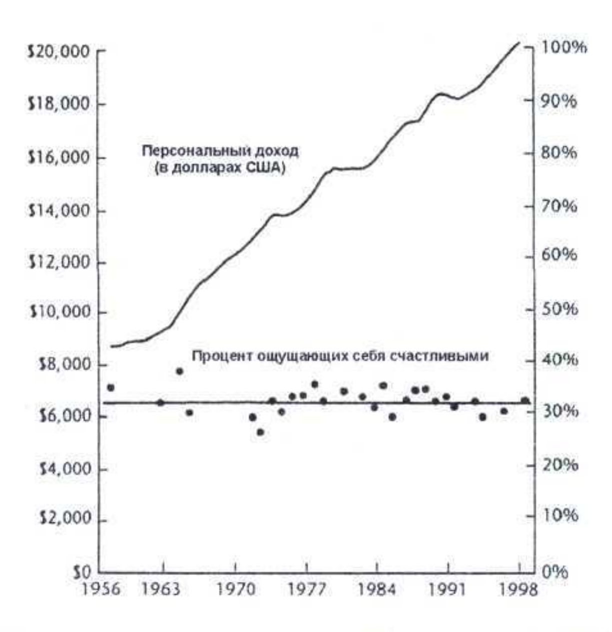


Рис. 10.10. Процент населения, ощущающего себя счастливым (с 1956 по 1998 год) в зависимости от уровня дохода. Число счастливых остается неизменным. Дано по (Myers, 2000)

эффекту аффективного опыта: отрицательный опыт вызывает у человека более выраженное ощущение несчастья, чем положительный опыт сравнительной силы -ощущение счастья (Rossano, 2002). Люди склонны расстраиваться гораздо сильнее, потеряв $ 100, нежели радоваться найденным $ 100 (Kahnelman, Tversky, 1984).

По-видимому, психика человека эволюционировала таким образом, что ощущение боли воспринимается индивидом более интенсивно, чем ощущение удовольствия. Такое неравенство ощущений вполне объяснимо: плохое самоощущение свидетельствует об опасности и реальных проблемах, с которыми следует немедленно бороться. Тогда как слишком хорошее самочувствие и ощущение чрезмерного комфорта расслабляет, снижает внимание и, в конечном счете, может оказывать негативное влияние на индивидуальную приспособленность. Материальное благополучие и безопасность в современном мире - факторы, к которым человек приспособлен адаптироваться в кратчайшие сроки. Положительные эмоции, связанные с материальными приобретениями, кратковременны и быстро сходят на нет.

Означает ли это, что человек просто не способен по природе своей быть счастливым? По-видимому, такой вывод был бы ошибочным. Скорее следует предполагать, что современный мир предлагает людям "факторы счастья", не соответствующие исконной человеческой природе. Большую часть своего эволюционного прошлого, тысячи лет, человеческие существа проводили в окружении близких и дальних родственников, членов семьи. Группы охотников-собирателей редко

превышали по численности 150 индивидов. Человек редко находился в одиночестве, практически никогда не был предоставлен сам себе, не пытался уединиться. Вся жизнь от рождения до смерти проходила в обществе близких людей. Человек рождался на свет, рос и мужал, конкурировал с другими членами группы за статус, кооперировал в общих интересах, делился пищей, проводил вечера в совместных танцах и пении с другими сородичами. Основу существования каждого индивида составляла социальность, принадлежность к коллективу.

В условиях первобытного существования материальная сторона жизни значила много меньше для отдельного человека, чем в наши дни. Первобытные охотники-собиратели не запасали продукты впрок, а индивидуальное имущество было столь незначительным, что легко переносилось владельцем с места на место во время групповых переходов. Статус достигался на индивидуальной основе и был функцией социального опыта и физического состояния, а не производным накопленного богатства. Современные охотники-собиратели затрачивают на поиски пропитания гораздо меньше времени, чем работники современных фирм в развитых индустриальных странах. У них гораздо больше свободного времени, которое тратится на отдых, социальные контакты и игры. Основу существования наших предков составляло общение с членами коллектива.

Человеческое представление о жизненных ценностях возникло и развивалось исходя из приоритета социальных ценностей над материальными, и подобные представления о смысле существования нашли свое прямое отражение в глубинах человеческой психики. Несмотря на радикальные изменения в условиях жизни, современный человек испытывает потребность (зачастую сам того не осознавая) в социальном общении, семье, родственниках и близких друзьях. Отсутствие всего этого делает его несчастным даже тогда, когда его материальное благополучие переходит все мыслимые границы.

Современные условия жизни, частые переезды из одного населенного пункта в другой в поисках выгодной работы привели к разрушению тесных рамок многопоколенной семьи, нарушили процессы формирования крепких дружественных связей со сверстниками у подрастающего поколения и полностью лишили индивида интимных рамок близкого социального окружения, столь необходимого для чувства эмоционального комфорта. Массированный информационный поток обрушивает на человека лавину образов: идеально красивой внешности, идеально преуспевающих бизнесменов, идеально успешных политических деятелей. Эти образы стимулируют зрителя к конкурентной гонке за новыми личными достижениями и одновременно действуют подавляюще.

Регулярная демонстрация топ-моделей и мисс-красоты на экранах телевизоров и страницах глянцевых журналов вызывает у мужчин снижение удовлетворенности браком и верности своим супругам (Kendrick et al., 1994). Аналогично, постоянная демонстрация в средствах массовой информации преуспевающих мужчин, облеченных статусом и властью, ведет к снижению уровня удовлетво-

ренности, любви и верности жен в отношении своих мужей. Помимо этого, в современных условиях зарегистрирован резкий рост снижения уровня индивидуальной удовлетворенности собственной внешностью и положением в обществе как у мужчин, так и у женщин. Он связан с постоянным сличением собственных достоинств с моделями, постоянно мелькающими на экранах телевизоров (Gutierres et al., 1999). По мере того как все большее количество людей начинают предъявлять к своим партнерам и партнершам требования в соответствии со стандартами Голливудских звезд, все меньше людей находят счастье и удовлетворение в собственных сексуальных отношениях.

Современный мир исключительно богат в материальном плане, но значительно обеднен по сравнению с прошлыми тысячелетиями в плане реального общения. Межиндивидуальные связи, составляющие прочную основу человеческого счастья на длительном этапе гомининной эволюции, стали откровенно иллюзорными в современном мире. Может ли человек стать счастливым сегодня? Инструкции по достижению счастья, сформулированные Д. Бассом (Buss, 2000), сводятся к целенаправленному обогащению индивидуальных связей с окружающими. Чувство счастья тесно связано с удачным вступлением в брак. Удовлетворенность браком напрямую коррелирует с общностью интересов, ценностей и личностных характеристик супругов. Активное развитие и укрепление связей с дальними родственниками создает ощущение группового единства, социальной сети и снижает чувство индивидуальной изолированности в обществе. Поддержание близких дружеских отношений с несколькими людьми делает жизнь более полной и яркой. Развитие дружеских связей возможно, если человек будет следовать принципам альтруизма и оказывать людям помощь. Тот, кто сумеет стать нужным в рамках местной общины благодаря своим талантам и умению (например, бесплатно обучая детей в вечерней школе по вечерам, или помогая другим в ремонте и наладке компьютеров, готовя вкусные пироги для совместных пикников и пр.), не просто вырастет в глазах окружающих, но и повысит собственную самооценку. Такой рост внутренней удовлетворенности не случаен: индивидуальные таланты делают каждого человека незаменимым в социальной сети данной общины и тем самым приближают его социальную роль к аналогичной роли члена любого первобытного коллектива.

Заключение

Поведение человека и восприятие им окружающей действительности сопровождаются накоплением субъективного опыта, который мы называем чувствами, сменами настроений и эмоциями. Настроение отличается от эмоции тем, что оно имеет значительно большую длительность во времени. Эмоции являются адап-

тивным ответом индивида на изменения в окружающей среде и важны в социально-коммуникативном, когнитивном и психологическом аспекте. Внешнее проявление эмоций осуществляется посредством специфических выразительных движений, являющихся результатом мышечной активности. В этологической литературе эмоцию долгое время было принято рассматривать как мотивацию или мотивационное состояние и термин "эмоция" в этологических работах практически не встречался до 90-х годов XX в.

Эмоции проявляются внешне в форме специфических выразительных движений, являющихся результатом мышечной активности. Со времен Ч. Дарвина исследователи различают две категории эмоций: первичные и вторичные. Первичные эмоции - это те, которые проявляются уже в первые месяцы жизни и которые присутствуют в репертуаре всех без исключения человеческих культур. Их можно отнести к разряду человеческих универсалий (Eibi-Eibesfeldt, 1989). Различают две положительные первичные эмоции, такие, как радость/счастье и удивление/интерес, и четыре негативные, к последним относят гнев, грусть, страх и отвращение.

Ч. Дарвин в своей работе "О выражении эмоций у человека и животных" (2001) впервые предложил эволюционную теорию эмоций и первым научно обосновал наличие эволюционных корней для шести основных человеческих эмоций. В дальнейшем другими авторами было доказано, что эмоции играют важную роль в выживании индивида, помогая ему адекватно реагировать на внешние и внутренние стимулы. Выделяют четыре ведущие функции эмоций: 1) фильтрация и усиление жизненно важных сигналов, полученных из окружающей среды; 2) обеспечение правдивой информации о внутреннем состоянии организма; 3) участие в регуляции социальных взаимодействий; 4) участие в работе регуляторных программ, направляющих поведение индивида.

Вторичные эмоции появляются позднее в онтогенезе ребенка. Они связаны с формированием самосознания и усвоением культурных правил и стандартов поведения. В современной литературе к вторичным эмоциям относят эмпатию, неловкость, зависть, стыд, гордость, чувство вины, любовь, счастье. От эмоционального состояния человека зависит не только его физическое самочувствие, но и жизненный успех как таковой. Эмоциональный настрой во многом определяет, к примеру, успехи человека на рабочем месте. Показано, что те, кто воспринимает свою работу как удовольствие, работают успешнее и лучше ладят с другими сотрудниками. С точки зрения современных представлений о роли эмоций в жизни человека, следует считать глубоко ошибочной установку о том, что "дело, которое интересно, нельзя рассматривать как работу". С точки зрения эффективности и производительности труда, наиболее продуктивными работниками оказываются именно те, которые относятся к своему делу как к увлечению.

Проявление эмоций тесно связано с деятельностью ряда структур головного мозга. Важнейшим комплексом нейроанатомических структур, участвующих про-

дуцировании эмоций, является лимбическая система, ретикулярная формация и кора головного мозга.

Миллионы лет эмоции служат правдивым сигналом о внутреннем состоянии человека, и никакие ухищрения не позволяют индивидам полностью скрыть свои истинные чувства. Правдивая демонстрация эмоций была адаптивна для поддержания единства первобытного коллектива и его выживания.

Часть V

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ТЕРРИТОРИАЛЬНОСТЬ И ВРЕМЯ

Глава 11

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Ну вот Москва и утренний уют
в арбатских переулках парусинных,
и чужаки по-прежнему снуют
в январских освещенных магазинах.
И. Бродский "Я как Улисс"

11.1. Проксемика: основные представления

Ранее уже говорилось о том, что поведение человека во многом зависит от экологических условий, особенностей ландшафта, характера распределения ценных ресурсов в пространстве, равно как и от характеристик окружающей его социальной среды. Неотъемлемая часть повседневной активности человека- пространственное поведение. В этой главе мы остановимся на анализе общих закономерностей этого поведения и рассмотрим основные факторы, влияющие на его характер.

Пространственное поведение человека изучает специальная наука **проксемика.** Термин "проксемика" был введен Э. Холлом. Он означает **"исследования личного и общественного пространства и восприятие его человеком, и то, каким образом человек бессознательно структурирует свое микропространство, поддерживая дистанцию с другим человеком в процессе повседневных взаимодействий"** (Hall, 1963, p. 1003). Поскольку пространственное поведение тесно сопряжено с контактами между людьми, большинство данных по проксемике приводят в сочетании с анализом тактильных контактов между исследуемыми индивидами. О науке, изучающей тактильные контакты, **гаптике,** мы уже говорили подробно ранее (см. гл. 6).

По представлениям Э. Холла, межличностное пространство можно рассматривать как проявление невербальной коммуникации, которая определяется культурой, и как продукт эволюционного развития вида. Он выделил три уровня пространственного поведения:

1) первый уровень связан с филогенетическим прошлым людей и проявляется в территориальности людей (феномен толпы);

2) второй уровень обусловлен психофизиологическими составляющими процесса восприятия человека;

3) третий уровень связан со структурированием пространства в зависимости от культурных традиций.

Целью проксемических исследований является выявление пространственных отношений человека с другими людьми (или группами людей), а также роли индивидуальных, социальных, культурных и средовых факторов в формировании стратегий пространственного поведения. Пространственное поведение человека описывается в категориях двух основных феноменов: 1) персонального пространства и 2)территориальности.

Персональное пространство определяется как пространство, которое человек носит с собой и доступ к которому чужим ограничен. Персональное пространство регламентирует близость связи с окружающими, постоянно окружая нас, оно увеличивается или уменьшается в зависимости от обстоятельств, в которых мы оказываемся (Плюснин, 1990). Напротив - территория представляет собой устойчивый в пространстве участок, с относительно стабильными размером и конфигурацией, зачастую имеющий видимые границы, которые регламентируют вероятность общения между конкретными индивидами (группами). Индивид всегда находится в центре своего персонального пространства, поскольку оно перемещается вместе с ним, тогда как центром территории часто является жилище. Индивид может регулярно покидать собственную территорию. Принято считать, что персональное пространство является более типичной характеристикой индивида, а территория больше связана с характеристикой группы.

11.2. Функции персонального пространства

Отношения между отдельными индивидами развиваются и поддерживаются в персонализированной среде. Наблюдения показывают, что человек склонен защищать себя от непрямых контактов с другими членами группы путем создания своеобразного воздушного пузыря - невидимой оболочки вокруг себя. Этот воздушный пузырь - своеобразная броня, защищающая индивида в общественных местах.

Термин "персональное пространство" был введен психологом П. Катцем (Katz, 1937). Несколько позднее аналогичное явление было описано зоологом Г. Хедиге-

ром под термином "персональная дистанция", который был введен при наблюдении за животными. Теме персонального пространства и персональной дистанции у человека были посвящены также труды К. Литтла (Little, 1965) и Р. Соммера(Sommer, 1969).

В зависимости от индивидуальных биологических, психологических, социальных и культурных факторов каждый человек соблюдает во время общения с другими определенное, вполне предсказуемое расстояние. Дистанция, на которую индивид допускает к себе других, отражает структуру его межличностных отношений и вместе с этим структуру социальных связей во всей группе (Бутовская, Плюснин 1995). Предпочтение проявляется в пространственной близости, а избегание - в поддержании максимальной дистанции и сведении к минимуму тактильных контактов.

Какова функция персонального воздушного пузыря, постоянно окружающего нас? Почему мы избегаем постоянных тесных тактильных контактов с окружающими? Современные исследователи персонального пространства интерпретируют его функции по-разному. Одни авторы считают, что индивид создает персональное пространство для того, чтобы избежать воздействия слишком большого количества социальных и физических стимулов (Scott, 1993), или для того, чтобы избежать различных стрессовых ситуаций, с которыми ассоциируется слишком тесная близость с другими индивидами. Предполагают также, что когда персональное пространство неадекватно ситуации, индивид начинает испытывать волнение (это происходит, когда кто-то, кого мы боимся, находится близко). Поддержание персонального пространства может также служить способом обеспечения свободы действий в условиях, когда кто-то находится очень близко.

Существуют и другие объяснения, почему индивиды создают вокруг себя персональное пространство. Одно из них предложено антропологом Э. Холлом (Hall, 1963, 1966). Он рассматривает персональное пространство как форму невербальной коммуникации, так как расстояние между индивидами определяет качество и количество стимуляции, направленной партнерами друг на друга. Расстояние при общении информирует о типе взаимоотношений между партнерами, равно как и о типе активности, в которой партнеры могут теоретически участвовать.

Другая теория, выдвинутая И. Альтманом (Altman, 1975), рассматривает персональное пространство как механизм, регулирующий границы персональной и групповой свободы. В рамках этой теории предполагается, что люди контролируют свою свободу в процессе взаимоотношений друг с другом.

Исследователи М. Аргайл и Дж. Дин (Argyle, Dean, 1965) предложили модель равновесия, согласно которой у каждого человека есть оптимальный уровень интимности, в соответствии с которым он строит собственное персональное пространство (с близким человеком наши отношения более интимны, чем с друзьями, а дистанция к друзьям ближе, чем к незнакомым партнерам и т.д.). Если в процессе взаимодействия с другим индивидом уровень интимности становится

слишком высоким, происходит нарушение равновесия, которое может быть восстановлено с помощью так называемого компенсаторного поведения (например, можно отодвинуться дальше от собеседника и т.д.).

Этологи внесли свою лепту в концептуальные представления о природе персонального пространства. Согласно этологическим представлениям, персональное пространство функционирует на когнитивном уровне и формируется под влиянием эволюционных процессов, контролирующих агрессию. Персональное пространство позволяет оптимальным образом защитить себя от влияния окружающих и снизить по возможности стрессовое воздействие нежелательных контактов (Evans, Howard, 1973). Тот факт, что персональное пространство формируется под действием эволюционных процессов, не отрицает роли научения. Очевидно, что размеры индивидуального пространства корректируются ранним жизненным опытом. Не подлежит сомнению также, что пространственное поведение человека (как и других приматов) реализуется на подсознательном уровне. Человек никогда не задумывается о том, как ему расположиться в пространстве в разных ситуациях, он делает это механически.

Теоретические представления об организации пространства в жизни человека представлены также в концепции **"приватности"** - "избирательного контроля доступа к себе" (Altman, Chemers, 1980, p.77). Человек постоянно находится в обществе других людей и испытывает потребность быть избирательно "открытым" для одних и "закрытым" для других. Достигается такая регуляция с помощью специальных поведенческих механизмов: вербальной и невербальной коммуникации, традиций непосредственного социального окружения и культурной практики. Показана прямая и тесная связь между пространственным поведением и другими характеристиками взаимодействующих индивидов (биологическими, психологическими, социальными и культурными) (Altman, 1975).

В целом независимо от концептуального подхода исследователи сходятся в одном: персональное пространство представляет собой механизм регулирования межличностных границ, выполняющий **две исходные функции.** Первая из них - **защитная:** персональное пространство является буфером против потенциальной эмоциональной и физической угрозы. Вторая функция - **коммуникативная:** расстояние, которое мы стараемся соблюдать при взаимодействии с окружающими, определяет выбор ведущих каналов связи (запаха, касания, визуальных и звуковых сигналов). Поскольку от персональной дистанции зависит тип реального взаимодействия с партнером, при занятии определенной позиции в пространстве в самом начале общения мы передаем партнеру информацию о характере нашего к нему отношения.

11.3. Структурирование персонального пространства на зоны

Какие факторы определяют размеры персонального пространства, которое мы стараемся соблюдать при общении с окружающими? Это **расстояние** должно

быть оптимальным для выполнения двух основных функций: защиты и коммуникации. Размеры персонального пространства ситуативны. Одни взаимоотношения и вид деятельности требуют большей дистанции от партнера, другие - меньшей. Размеры персонального человека в значительной мере зависят от индивидуальных особенностей. Эти различия связаны с разным индивидуальным опытом по обеспечению личной безопасности и оптимальных условий коммуникации с окружающими, приобретенным в процессе научения. На индивидуальные различия в размере персонального пространства влияют: половая принадлежность, расовое происхождение, культурная принадлежность, статус, личные особенности человека и условия обитания (Bell et al., 2001). Персональное пространство включает 4 зоны: **интимную, персональную, социальную и публичную.** Эти зоны структурируют персональные контакты человека и ставят рамки для общения других людей с ним. Допуск других людей в каждую из зон строго избирателен.

Интимная зона для белых американцев составляет 0-45 см. В ней выделяют **"закрытую" область** от **0** до **15** см и **"открытую" область** от 16 до 45 см. В закрытую область, которая является сверхинтимной зоной и сопряжена с физическими контактами, допускаются только очень близкие люди: супруги, родители, дети, близкие родственники и очень близкие друзья. Ведущую роль при коммуникации в пределах интимной зоны играют тактильные и ольфакторные сигналы, тогда как визуальным и звуковым отводится дополняющая роль.

Вторжение других людей в интимную зону воспринимается как угроза и вызывает, как правило, подсознательное чувство неприязни. Наблюдая за соблюдением дистанции в конкретной паре людей, можно определить их личное отношение друг к другу. Возьмем, к примеру, ситуацию, когда люди обмениваются поцелуями, и рассмотрим два варианта: влюбленные и знакомые (но не близкие). В первом случае, целуясь, люди будут тесно прижиматься друг к другу. Во втором (официальный поцелуй-поздравление с днем рождения или праздником) - целующий будет находиться на расстоянии как минимум 15 см.

Следует помнить, что размеры каждой зоны могут варьировать в зависимости от культуры и типа местности, в которой выросли взаимодействующие партнеры.

У многих европейских народов интимная зона значительно меньше, чем у американцев, и составляет от 0 до 35 см. Датчане, к примеру, чувствуют себя уверенно на расстоянии 25 см от собеседника, они чаще, чем американцы, применяют контактный взгляд при общении. Такие различия при непосредственном тесном контакте представителей двух культур могут привести к неверной интерпретации поведения и проблемам в общении. А. Пиз приводит любопытный пример. Датская пара переехала в Чикаго и там стала посещать местный клуб. Через некоторое время местные женщины стали жаловаться, что датчанин к ним пристает, а американские мужчины заговорили о том, что датчанка намекает на свою

сексуальную доступность. Знание вышеизложенных культурных различий в индивидуальной дистанции и особенностей невербального поведения, несомненно, позволило бы избежать подобного конфликта.

Личная (персональная) зона для белых американцев составляет от 46 до 120 см. Это зона по сути и составляет личное пространство индивида, проникновение в него вызывает чувство беспокойства, напряжения и стресса. По мнению Э. Холла, эта зона и представляет собой "персональную дистанцию" Г. Хедигера. В рамках личной зоны человек организует взаимодействия с другими людьми и ранжирует их от интимных до формальных. Большинство методов проксемики направлены на оценку интимной и личной зон, что отражает исходную информационную значимость последних в жизни человека.

Как правило, американцы предпочитают общаться с собеседником, находясь от него на расстоянии порядка 90 см. Японцы же общаются на близком расстоянии, поскольку границы интимной зоны в этой культуре заканчиваются в пределах 25 см от тела человека. Когда американец общается с японцем, можно наблюдать, как первый во время беседы постоянно отступает от своего собеседника, второй же, напротив, наступает. Сходная картина будет наблюдаться и при деловом общении русского, американца, немца или англичанина с арабом. Различия в дистанции общения часто служат одной из причин, осложняющих деловые переговоры европейцев с представителями Японии, Китая и Кореи. Европейцы воспринимают поведение партнеров как слишком фамильярное и давящее, а те рассматривают европейцев как слишком официальных и холодных, относящихся к ним с демонстративным пренебрежением.

В арабской культуре представления о личной зоне в корне отличны от европейских, и связано это в первую очередь с разными представлениями об индивидуальной сущности. Если для европейца она включает в себя тело и одежду человека, то для араба индивидуальность запрятана глубоко внутри тела и защищена от прикосновения (Холл, 1997). Арабы по-иному ощущают свое тело, нежели европейцы. Не случайно, что в общественных местах арабы считают вполне допустимым толкаться и пихаться, тогда как для европейца такое поведение кажется возмутительным и грубым. Для арабов вообще непонятны попытки персонализации пространства в общественных местах. Общественное место подразумевает абсолютно равные права на любую точку пространства, поэтому тот факт, что кто-то первым занял данное место, совершенно не дает человеку никаких гарантий от посягательства на него другими. Причем такого рода действия вовсе не рассматриваются арабами как агрессивные. Описан следующий случай. На конгрессе, проходившем в большом здании, было много участников. Один из них, европеец, занял удобное положение в кресле таким образом, что, сидя, он мог обозревать всю комнату и видеть входящих. Через некоторое время к месту, где он сидел, подошел араб и встал, загородив собой все поле зрения. Европеец пришел в раздражение и попросил араба отойти в сторону, мотивируя это тем, что он тут

сидит давно и специально занял подобную позицию, так как ждет конкретного человека и хочет видеть, когда тот войдет. Араб не понял возмущения европейца, сказав, что ему тоже удобно стоять именно в этом месте и ему не понятно, почему он должен отойти. Места хватает всем.

Социальная зона находится в пределах 120-360 см. На этом расстоянии обычно держатся люди, мало знакомые друг с другом (почтальон, слесарь, продавец). Восприятие людей в пределах этой зоны - слуховое и визуальное (мимика, жестикуляция), ольфакторные и другие биологические сигналы тела в социальной зоне не работают.

Общественная зона располагается в интервале от 360 до 730 см. Эта дистанция часто соблюдается при официальных процедурах, когда общение направлено на большую группу людей (аудиторию). Такая дистанция типична при контактах с высокопоставленными официальными особами, например, при аудиенциях или в случаях переговоров между двумя враждующими сторонами. Основной канал коммуникации в общественной зоне звуковой, все остальные практически не работают.

Несомненные различия в размерах зон могут наблюдаться в пределах одной культуры между жителями сельской местности и горожанами, а также между представителями разных социальных слоев общества. Для городских американцев интимная зона равна обычно 46 см (расстояние вытянутой руки при рукопожатии). У сельских же жителей воздушная оболочка может достигать расстояния 120 см. Различаются поэтому и способы приветствия. В момент рукопожатия горожанин делает шаг вперед, а сельский житель - наклоняется вперед, оставаясь на прежнем месте. Люди, выросшие на хуторах и фермах, предпочитают вообще не вступать в контакт друг с другом. Их личное пространство может простираться на 9 м. По этой причине они предпочитают приветствовать друг друга на расстоянии, помахав рукой.

11.4. Тендерные различия в пространственном поведении

Значительное число работ по проксемике и гаптике посвящено анализу гендерных различий. Классические исследования (Byrne et a!., 1970) показывают, что во время взаимодействия мужчин и женщин возрастающая симпатия ассоциируется с более близкой дистанцией. Доказано также, что дистанция между двумя женщинами определяется взаимной симпатией, тогда когда в паре мужчин эта связь отсутствует (то есть дистанция между мужчинами не определяется отношениями дружбы).

Тендерные различия в пространственном поведении хорошо выражены. С предсказуемой долей вероятности можно сказать следующее: минимальное расстояние наблюдается между двумя женщинами, среднее - в смешанной паре, мак-

симальное - между двумя мужчинами (Burgoon et al., 1989; Patterson, Edinger, 1987; Aiello, 1987; Barnard, Bell, 1982; Hayduk 1983). Сходные тенденции отмечены нами и при анализе траекторий движения пешеходов на улицах Москвы (Бутовская, Демьянович, Зинковская, неопубликованные данные): средняя дистанция между пешеходами-мужчинами, идущими навстречу друг другу, была равна 139,7 см, между мужчинами и женщинами - 131,8 см; между женщинами - 118 см. Женщины, идущие навстречу, чаще сближались друг с другом, поравнявшись, чем смешанные пары или мужские пары. Помимо всего прочего, встречные женщины притягивали взгляды мужчин: в русской выборке мужчины чаще поворачивали голову к идущей женщине, чем к мужчине ($t=1,805$; $p<0,05$).

Обнаруженные различия в поведении между полами могут быть в целом связаны с более аффилиативным, эмоциональным и контактным поведением женщин в обществе по сравнению с мужчинами (Eakins, Eakins, 1978). Тендерные роли способствуют тому, что женщины устанавливают более тесную пространственную близость с другими.

Дистанция при взаимодействии, по крайней мере, если речь идет о незнакомцах, зависит от того, кто к кому подходит. Например, если женщина подходит к мужчине, то она останавливается на большем расстоянии, чем когда она приближается к женщине, тогда как мужчины подходят к партнерам обоего пола в одинаковой манере (Dosey, Meisels, 1969). В других работах показано, что когда женщины оказываются объектом приближения, то они позволяют незнакомцам подойти на более близкое расстояние, чем мужчины (Patterson, Edinger, 1987). Женщины также склонны общаться, повернувшись более прямо лицом к собеседнику (Jones, 1971), и оказываются более чувствительны к использованию тактильных контактов (Aiello, Jones, 1971; Evans, Howard, 1973). В женских и смешанных парах партнеры чаще обмениваются тактильными контактами, чем партнеры в мужских диадах (Hall, Veccia, 1990; Stier, Hall, 1984).

В смешанных парах расстояние при общении зависит от качества взаимоотношений между взаимодействующими партнерами. Знакомые поддерживают среднюю дистанцию, превосходящую по размерам дистанцию в женских парах и меньшую по сравнению с дистанцией в мужских парах. А пары, представленные мужчинами и женщинами, находящимися в близких отношениях, общаются на меньшем расстоянии по сравнению с женскими и мужскими парами.

Есть также убедительные данные о том, что персональная дистанция у женщин при общении с мужчинами варьирует в зависимости от фазы менструального цикла. В период месячных персональная зона оказывается большей, чем в середине цикла (Gallant et al., 1991). Указанные флуктуации в дистанции интерпретируются этологами с позиций пика сексуального влечения, наступающего у женщин в середине цикла.

Различия в индивидуальной дистанции объясняются правилами социализации: мужчины во всех культурах воспитываются как более сильный пол, и это

заставляет их вести себя более независимо и самостоятельно по сравнению с женщинами. Вдобавок многие мужчины подсознательно опасаются быть вовлеченными в гомосексуальные отношения (близкая дистанция с представителями своего пола у мужчин ассоциируется с интимностью, тогда как для женщин - нет) (Crawford, Unger, 2000). По той же причине мужчины реже используют и интимные формы невербальной коммуникации (Crawford, Unger, 2000; Deaux, LaFrance, 1998; DePaulo, Friedman, 1998). Женщины, напротив, воспитываются как более зависимый пол, они редко избегают тактильных контактов с представителями своего пола и в целом чувствуют себя более комфортно в ситуациях общения. Вследствие этого женщины обладают значительно большим по сравнению с мужчинами опытом получения и передачи интимных невербальных сигналов (Crawford, Unger, 2000; Deaux, LaFrance, 1998; DePaulo, Friedman, 1998).

11.5. Возрастные различия в персональном пространстве

Нормы пространственного поведения развиваются у детей примерно в возрасте 45-63 месяцев или чуть позднее (Duke, Wilson, 1973). В дальнейшем они претерпевают некоторые изменения по мере взросления. В возрасте 5 лет размеры персональной дистанции у детей колеблются. После 6 лет предпочитаемая персональная дистанция при общении начинает последовательно расти до 16 лет (рис. 11.1)(Aiello, Aiello, 1974). Указанные закономерности прослеживаются на кросскультурном уровне (Lerner et al., 1976). Взрослые нормы пространственного поведения впервые прослеживаются у подростков в пубертатном возрасте (Aiello, 1987). По мере взросления ребенка растет также и дистанция, которую взрослые стараются с ним поддерживать (Sigelman, Adams, 1990).

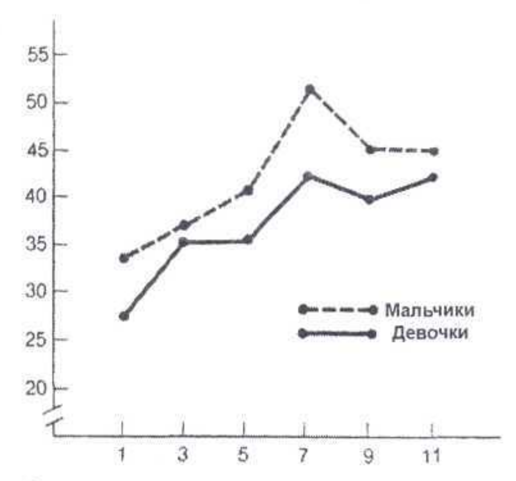


Рис. 11.1. После 6 лет предпочитаемая персональная дистанция при общении у человека начинает последовательно расти до 16 лет. Дано по (Aiello, Aiello, 1974)

Исследование пространственного поведения пешеходов на улицах Москвы показало, что расстояние в момент взаимного приближения идущих навстречу друг другу людей зависит от их возраста: для пар в возрасте от 26 до 40 лет дистанция оказалась достоверно меньшей, чем для более старших пешеходов в возрасте от 41 до 65 лет ($t= 1,549$; $p<0,05$) (Бутовская, Демьянович, Зинковская, неопубликованные данные). Для более старших пешеходов дистанция при встрече вновь становится меньшей. Пешеходы в возрасте от 15 до 25 лет были более склонные приближаться к молодым людям, идущим навстречу, и удаляться от пешеходов старшего возраста ($x^2=13,05$; $p=0,042$). Из пешеходов всех возрастов по отношению к пешеходам в возрасте от 25 до 35 лет молодые люди от 16 до 35 лет были наиболее склонны уменьшать дистанцию, а люди старшего возраста, напротив, увеличивать дистанцию до встречного ($\%^2 = 18,78$; $p=0,005$). Поведение всех возрастных групп по отношению к пешеходам в возрасте от 50 до 65 лет демонстрирует, что к ним больше склонны приближаться молодые пешеходы, люди старшего возраста увеличивают дистанцию при встрече друг с другом ($\%^2=10,9$; $p=0,05$).

11.6. Статус и пространственное поведение

Статус человека в значительной мере определяет характер пространственного поведения человека в группе. Это в первую очередь заметно на уровне делового общения. На официальных мероприятиях люди рассаживаются вокруг стола в соответствии со своим статусом. Ключевое место во главе стола всегда занимает человек с наиболее высоким статусом среди присутствующих. Это правило соблюдается неукоснительно, начиная от официальных переговоров в кабинете президента или премьер-министра и кончая заседаниями в офисах государственных и частных фирм. Остальные участники такого рода заседаний также рассаживаются в соответствии со своим статусом. По правую руку к лидеру садятся его ближайшие помощники и заместители. Правила старшинства соблюдаются и на уровне семьи. Чаще всего во главе стола располагается отец, с противоположной стороны напротив него - мать, остальные члены семейства рассаживаются по бокам стола. Старший сын часто садится по правую руку от отца.

Люди с более высоким статусом занимают большее пространство, больше говорят и позволяют себе чаще перебивать окружающих (Leffler et al., 1982). Помимо этого, высокостатусные индивиды чаще вторгаются в пространство окружающих, касаясь собеседников или находящихся в их распоряжении предметов.

Нами выявлена положительная корреляция между размерами тела человека и статусом ($п=1528$; $r_k=0,102$; $p=0,001$) (Бутовская, Демьянович, Зинковская, неопубликованные данные). Крупные люди чувствовали себя много свободнее на улицах Москвы и более склонны приближаться к встречным прохожим ($п=1528$; $r_k=-0,055$; $p=0,016$).

Анализ связи между ростом и статусом показывает, что эти два показателя положительным образом связаны между собой. Хотя в советской научной литературе социобиологов долгое время обвиняли в предвзятости такого вывода, анализ роста президентов США показал, что они, за несколькими исключениями, были много выше среднего по стране для мужчин (Buss, 1999). Для Советского Союза этот принцип, впрочем, не работал, что может объясняться отсутствием всеобщих демократических выборов главы государства.

Показано также, что представители семей с более высоким социоэкономическим стратусом в среднем более высокорослы, чем выходцы из малоимущих семей (Pawlowski et al., 2000; Nettle, 2002). Различия в росте между представителями состоятельных семьей и семей с низким достатком могут объясняться разницей в питании, однако здесь нам важно одно: высокий рост в сознании большинства людей ассоциируется с лидерством и высоким статусом в группе. Если вспомнить, что для большинства приматов размеры тела самца определяют в существенной степени его статус, то можно допустить, что представления о положительной связи статуса с размерами тела формировались на протяжении сотен тысяч лет человеческой эволюции и имеют глубокие приматные корни.

Стремление лиц, облеченных властью, быть выше других реализуется и множеством искусственных способов. Во многих культурах высокопоставленные члены общества никогда не передвигаются пешком (их носят на носилках, они ездят в повозке или восседают верхом на лошади). Вожди и монархи всегда принимают подданных, возвышаясь на троне; кроме того, их рост и размеры тела увеличиваются с помощью целого ряда приспособлений (огромной мантии, высокого головного убора, обуви на толстой подошве и высоких каблуках) (Eibl-Eibesfeldt, 1989). В довершении к этому, иллюзия большого роста гарантируется также сгорбленной позой подчиненных (в ряде случаев при дворах восточных тиранов подданные должны были буквально распластываться на полу перед владыкой или стоять на коленях, глядя снизу вверх (рис. 11.2).

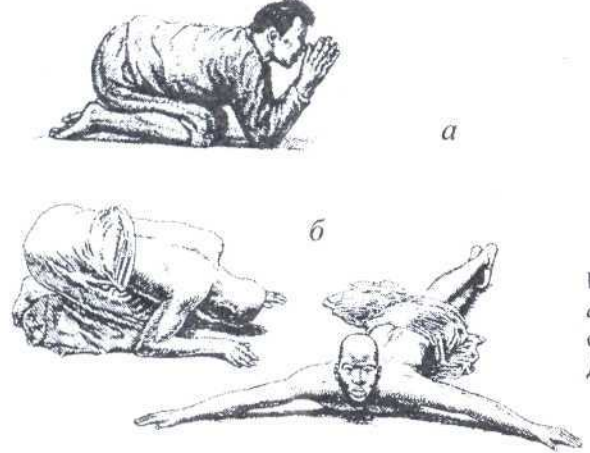


Рис. 11.2. Приветствие у разных народов *а* – лаотян (C. Bock), *б* – йоруба приветствуют своего правителя (L. Flobenius). Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989)

11.7. Персональное пространство и личностные характеристики

Помимо культурных и тендерных различий, рассмотренных выше, пространственное поведение существенным образом зависит от темперамента и других личностных характеристик взаимодействующих партнеров. Так, лица с высокой самооценкой обычно общаются на более близком расстоянии, чем лица с низкой самооценкой. ГА. Тлегенова (1990) показала, что группы агрессивных и неагрессивных юношей достоверно различаются по расстоянию, которое они спонтанно выбирают в разговоре с сокурсником. Агрессивные юноши достоверно чаще выбирают расстояния в 50 см или даже меньше, т.е. они общаются на границе интимной (0-46 см) и личной зоны (от 46 см).

Помимо лиц, ведущих себя доминантным образом (преимущественно мужчин), близкую дистанцию стараются поддерживать также люди, ощущающие потребность в аффилиации и социальной зависимости (преимущественно женщины) (Mehrabian, Diamond, 1971; Kline et al., 1984).

Исследования области проксемики показали, что в агрессивной ситуации у женщин и мужчин прослеживается принципиально различное пространственное поведение: при угрозе женщины предпочитают взаимодействовать на более дальнем расстоянии, тогда как мужчины часто придвигаются друг к другу, как бы наступая на противника (Aiello, 1987).

На межиндивидуальные дистанции определенное влияние оказывает сходство партнеров: похожие в чем-то индивиды предпочитают быть ближе друг к другу, чем к людям, не похожим на них (Berscheid, Reis, 1998). Так, более близкая дистанция наблюдается между индивидами одного возраста (Latta, 1978; Willis, 1966), пола (Kaya, Erkip, 1999), расы или субкультуры (Aiello, 1987), религии, сексуальных предпочтений (например гетеросексуалы или бисексуалы), и статуса (Lott, Sommer, 1967). Причина такой зависимости, по-видимому, кроется в защитной функции персонального пространства: мы чаще взаимодействуем на более близкой дистанции с теми, кто похож на нас, потому что ожидаем от них меньше опасности (Skorjanc, 1991).

Некоторое особенности ситуации (например обсуждаемая тема или тип взаимодействия), при которой происходит общение индивидов, тоже влияют на размер персонального пространства. Исследования показывают, что обсуждение чего-то негативного ведет к увеличению дистанции (Albas, Albas, 1989; Sinha, Mukherjee, 1996; Strayer, Roberts, 1997). Тоже верно в ситуации, когда участники взаимодействия находятся под влиянием стресса (Ugwuegbu, Anusium, 1982).

Размеры персонального пространства зависят от степени экстравертности индивида. Например, показано, что интровертам необходимо больше пространства, чем экстравертам (Cook, 1970). Это же относится к более нервным людям (Karabenick, Meisels, 1972; Patterson, 1979) и к тем, кто привык работать в изоляции (Gifford, Sacilotto, 1993).

11.8. Персональное пространство и психические расстройства

Пространственное поведение человека зависит не только от пола, возраста, культурной принадлежности, особенностей темперамента и социального статуса, но и от степени психического здоровья индивида. По данным ряда авторов, шизофреники нуждаются в большем по размеру персональном пространстве, нежели нормальные представители той же культуры (Srivastava, Mandal, 1990), а у лиц с пограничными нарушениями психики прослеживаются трудности с определением комфортной дистанции при общении с окружающими (Akhtar, 1990).

По данным крымского психиатра-этолога В. П. Самохвалова (1993), расстояния при беседе со здоровым человеком и с психически больными пациентами отчетливо различались. Здоровые люди предпочитали общаться с врачом на расстоянии 190 см, при нарастающих проявлениях шизофрении дистанция возрастала до 480 см. Лица, страдающие наркоманией, предпочитали держаться на расстоянии 380 см. Больные неврозами в ходе беседы всегда уменьшали индивидуальное расстояние, что расценивалось психиатрами как подсознательная потребность в помощи. При контакте с больными, страдающими от алкоголизма и наркомании, расстояние во время контакта с врачом все время нарастало. Больные с бредовыми переживаниями в ходе беседы увеличивают расстояние. У больных с невротическими депрессиями наблюдается тенденция к приближению, а при шизофренических депрессиях дистанция значительно больше уже в начале беседы и в ходе беседы не меняется.

11.9. Персональное пространство, положение тела и размеры помещения

Наряду с личностными характеристиками размеры персонального пространства определяются и другими факторами. Как ни парадоксально, в толпе (в скученных условиях) люди предпочитают держаться на большем расстоянии от других, чем в ситуации пониженной плотности (Jain, 1993). Размеры персонального пространства зависят от размера помещения (White, 1975) и его формы (Daves, Swaffer, 1971). Дистанция между индивидами увеличивается с уменьшением размера помещения, а с увеличением пространства - наоборот, уменьшается (White, 1975). Мужчины предпочитают поддерживать большую персональную дистанцию в помещениях с низкими потолками и меньшую в помещениях с высокими потолками (Savinar, 1975). В прямоугольном помещении индивиды устанавливают большую дистанцию, чем в квадратной комнате, а для лиц, расположившихся в углу, она больше, чем для тех, кто находится в центре комнаты (Tennis, Dabbs, 1975). Люди более склонны касаться друг друга в темноте, нежели на свету (Gergen etal., 1973).

К. Кохран и У. Хейл (Cochran, Hale, 1984) установили, что внутри помещения индивиды предпочитают устанавливать большую дистанцию, чем находясь на открытом воздухе. Кроме того, было показано, что персональное пространство зависит от положения тела партнеров, от того, сидят люди или стоят. Стоящие общаются на меньшей дистанции, чем сидящие (Altman, Vinsel, 1977).

Различия "сидя-стоя", "внутри-снаружи", "угол-центр" и зависимость от размера помещения могут быть объяснены защитной функцией персонального пространства: когда мы знаем, что можем легко убежать, то есть наши движения не ограничены, то мы позволяем себе общаться на более близкой дистанции (Bell et al., 2001).

11.10. Индивидуальное пространство и комфортность внутри и вне дома

Каковы должны быть размеры индивидуального пространства, чтобы человек ощущал себя комфортно? Данные антропологов свидетельствуют о том, что эти цифры колеблются от культуры к культуре в зависимости от культурных традиций в плане компактности проживания. Европейцы чувствуют себя комфортно, когда площадь индивидуального пространства в редкой толпе составляет около одного квадратного метра, а в плотной толпе - от 0,5 до 0,75 м^2 (Уэйнрайт, 2002). Для арабов, индусов, китайцев, тайцев приемлемыми оказываются значительно меньшие размеры индивидуального пространства, что, как было показано ранее, существенным образом определяется привычными условиями повседневной домашней среды, привычными узкими тротуарами восточных городов, постоянно движущимися потоками плотной толпы на базарной площади, постоянно переполненным транспортом.

В условиях массового анонимного общества (вынужденные тесные контакты незнакомых людей в транспорте, на таких массовых мероприятиях, как спортивные зрелища, концерты, или очереди) часто наблюдается рост агрессивности людей. Происходит это отчасти потому, что с ростом толпы, как правило, возрастает ее плотность. При этом в персональное пространство каждого человека постоянно вторгаются незнакомые люди. Человек принимает агрессивную стойку, напрягается, порой интуитивно сжимает кулаки. Мельчайшая провокация - и следует конфликт. В конфликт вовлекаются окружающие - начинается свалка и даже драка. Наиболее эффективный способ предотвратить конфликты - не допускать тесного столпотворения. В случае начавшегося конфликта специалисты этологи рекомендуют разделять толпу на группы или даже на отдельных индивидов. При этом каждый восстанавливает свой воздушный пузырь и начинает чувствовать себя более комфортно.

Примеры целого ряда культур свидетельствуют о том, что человек способен успешно приспособиться к жизни в стесненных условиях (японская, китайская, корейская, вьетнамская культуры). Это особенно заметно в перенаселенных районах Сингапура, Гонконга или Шанхая. Японские квартиры, например, поражают неподготовленного к этому зрелищу европейца своими крохотными размерами. А нормативы для муниципального жилья в Гонконге показались бы чудовищными даже обитателям московских коммуналок: на одного человека местные власти выделяют всего 3,25 м жилплощади. Между тем жители Гонконга вполне удовлетворены такими нормами. Когда специалист по пространственному поведению человека Р. Соммер спросил у местных чиновников, почему нельзя немного облегчить людям условия жизни, ему объяснили, что если жильцам давать по 5,5 м на человека, то владельцы жилья, скорее всего, начнут сдавать излишки жилплощади внаем (Sommer, 1969).

Кросс-культурные исследования показывают, что понятие тесноты и связанное с ним отрицательное психологическое восприятие толпы присущи не всем культурам. Японская, китайская, тайская и индонезийская культуры демонстрируют исключительную терпимость к присутствию других людей. В китайской культуре считается вполне естественным, когда каждый ведет себя так, как ему хочется, как ему удобно, и позволяет другим вести себя естественно. В японской культуре представляется совершенно нормальным спать всей семьей, тесно прижавшись друг к другу, на полу. Спокойно реагируют на давку в токийском метро или наземном транспорте (это при том, что японцы избегают тактильных контактов с другими людьми). В японском языке отсутствует столь важное для европейца понятие, как"уединение".

Арабская культура также очень терпима к нарушению минимальной дистанции в общественных местах, что связано со специфическими представлениями о личности. Арабы не видят ничего зазорного в том, что толкают друг друга на улице, очень громко разговаривают и смеются, а при разговоре дышат в лицо собеседнику. Если в общественных местах европейцы ощущают дискомфорт от чрезмерной сутолоки, шума и запахов тела, то внутри арабских домов их подавляют размеры пустого пространства. Внутри домов у арабов практически нет перегородок, ибо они не любят оставаться в одиночестве. Находясь в кругу семьи, арабы не испытывают никакой потребности в уединении (в этой культуре отсутствует и само слово, обозначающее это понятие). Часто в жаркие летние ночи вся семья укладывается рядышком на коврике, постланном на крыше дома. А если в доме обитает несколько семей, то на расстоянии метра от них могут располагаться на ночлег другие семьи. При этом никто не чувствует стесненности, и напряженность от большого скопления народа на небольшом пространстве напрочь отсутствует. Разумеется, существует большая разница между тесным контактом с близкими родственниками и с незнакомыми людьми на улице. Однако привычка

к постоянному обществу других людей в арабской культуре несомненно способствует и их большей терпимости к городской сутолоке.

Вместе с тем у арабов имеется собственный способ побыть одному даже в обществе других: для этого они перестают говорить. Разумеется, такое поведение расценивалось бы нами как демонстрация обиды по отношению к окружающим. Эта культурная особенность арабов явилась причиной серьезного конфликта на кросс-культурном уровне. Арабский студент, обучающийся по обмену в Америке, не воспринимал молчание своих хозяев как проявление осуждения и, следовательно, не мог устранить его причины, чем лишь усугубил свое положение. Хозяева же, в свою очередь, в соответствии с нормами американской культуры были возмущены его беспардонностью и обратились в департамент образования с жалобой, требуя, чтобы юноша покинул их дом.

Еще один пример двойственности отношения к пространству внутри и вне дома мы обнаружили, когда работали в Калмыкии. Калмыки - традиционные кочевники, жители открытых и очень ровных пространств. За пределами кибитки степь просматривается на многие километры. Отношение к пространству хорошо отражено в следующем рассказе современной калмычки - сельской жительницы: "Мы привыкли к этим пространствам. Станешь - и все видно далеко вокруг. Когда попадаешь в другие места, в горы там, или где много деревьев, глаза болят и голове нехорошо. Отводишь взгляд - и везде близко предметы. Все прямо в глаза лезет. Когда на Кавказ к морю один раз ездили - просто проблема. Все на тебя напирает, давит: горы, улицы такие узкие, дома нависают. Вот у самого моря - отдыхаешь, все открыто, можно вокруг смотреть" (громко и весело смеется).

С. Джонс и Л. Гайдак выявили определенную связь между размерами индвидуального пространства и уровнем экономического благосостояния (Jones, 1971; Hayduk, 1994). Проработав два года в перенаселенных районах Манхэттена - Гарлеме, Чайнатауне, Малой Италии и Испанском квартале, С. Джонс установил, что вне зависимости от этнического происхождения обитатели этих кварталов во время разговоров друг с другом поддерживают дистанцию около 30 см (Фаст, 1997). Эти данные заставляют, по мнению С. Джонса, задуматься, не оказывают ли экономические условия более сильное влияние на пространственное поведение человека, нежели культура. Обратим, однако, внимание на тот факт, что во всех случаях речь идет о выходцах из культур, для которых традиционно типичны меньшие индивидуальные дистанции и большая скученность в местах проживания (китайцах, испанцах, итальянцах). Эта тенденция стала еще более выраженной под влиянием второго фактора - большей плотности населения в указанных кварталах. Аналогично тому, как сельские жители предпочитают большее расстояние при общении друг с другом по сравнению с городскими, в местности с высокой плотностью населения (в перенаселенных кварталах) личная зона может быть значительно меньшей. Правда, данные о том, что социально-

экономический статус оказывает прямое воздействие на пространственное поведение человека, остаются противоречивыми.

11.11. Контактные и неконтактные культуры

Э. Холл (Hall, 1966) первым предположил, что по характеру прямых межличностных взаимодействий культуры существенно отличаются друг от друга. Для обозначения этих различий он ввел представление о контактных и неконтактных культурах. Контактные культуры (арабские страны, Латинская Америка, страны Средиземноморья, культуры Кавказа) предпочитают общаться, стоя лицом друг к другу, чаще используют ольфакторные и тактильные каналы невербальной коммуникации и, следовательно, должны взаимодействовать на более близком расстоянии по сравнению с неконтактными культурами (Юго-Восточная Азия, Дальний Восток, Северная Америка, Северная Европа). Напротив, для неконтактных культур должны быть типичны большие дистанции при общении. Данные других исследователей в целом подтверждают предположения Э.Холла (Aiello, 1987). По мнению П. Андерсена, в основе этих различий лежат климатические характеристики и условия воспитания (Andersen, 1988). Другими авторами также была найдена связь между культурой и пространственным поведением в зависимости от экологии: сравнение американцев и арабов (Watson, Graves, 1966), австралийцев и индонезийцев (Noesjirwan, 1978), латиноамериканцев, арабов и южных европейцев, с одной стороны, с выходцами из Азии, Ближнего Востока и северными европейцами, с другой (Wateson, 1970). Данные по телесным контактам также как будто подтверждают наличие различий между культурами контактного и неконтактного типа (Barnlund, 1989; Noesjirwan, 1978; Shuter, 1977). Проблема, однако, осложняется тем обстоятельством, что лишь в немногих работах имеются какие-либо систематические количественные данные о пространственном поведении в описываемых культурах, а именно, о степени близости партнеров на публике и в семейной обстановке (Keating, Keating, 1980; Remland et al., 1991, 1995; Shuter, 1977).

Современные представления о контакгных и неконтактных культурах говорят о том, что эти понятия следует применять с исключительной осторожностью. Дело в том, что общение в культурах, относимых к неконтакным (например в японской, китайской), часто идет на более близком расстоянии, чем в большинстве контактных культур. При этом японцы и китайцы избегают смотреть в глаза друг друга и избегают касаний (по крайней мере в публичных местах). Напротив, для такой контактной культуры, как итальянская, характерна интенсивная жестикуляция при общении, частые касания собеседника, однако расстояние, на котором происходит общение, может быть значительно большим, чем для англичан (неконтактная культура).

Кросс-культурный анализ пространственного и тактильного поведения голландцев, англичан и французов (жителей Леона и Шартреза - городов, расположенных в центральной Франции), проведенный М. Ремландом с соавторами (Remland et al., 1991) на основе видеоматериалов, полученных при наблюдении за сидящими парами, показал следующее. Голландцы общаются на большем расстоянии, чем англичане и французы, а расстояние при общении у французов больше, чем у англичан. Последнее обстоятельство объясняется тем фактом, что в анализе были использованы данные по Центральной, а не Южной Франции (говоря о контактных культурах Э. Холл имел в виду страны Средиземноморья, то есть к этой категории причислялись южные французы). Вместе с тем ориентация тела французов при общении более прямая (они часто стоят лицом друг к другу), чем у англичан и голландцев. Те же авторы показали, что ирландцы и шотландцы в среднем общаются на более близком расстоянии, чем англичане, французы, итальянцы и греки (Remland et al., 1995). Ориентация тела при общении у англичан, греков и итальянцев более прямая, чем у голландцев или англичан.

Деление на контактные и неконтактные культуры слишком расплывчатое и упрощенное. Когда исследователи стали принимать в расчет не только географическое расположение культур, но и комплекс динамических и статических переменных, некоторые культуры, традиционно считавшиеся контактными, в реальности оказались неконтактными, и наоборот. Так, например, Р. Шатер (Shuter, 1977) обнаружил отчетливые различия по проксемике и гаптике в пределах Латинской Америки: костариканцы общались на более близком расстоянии и использовали больше касаний, чем панамцы и колумбийцы, живущие южнее.

По мнению П. Андерсена (Andersen, 1988), изучавшего тактильное поведение в разных странах мира, неконтактными следует считать только дальневосточные культуры (японцев, китайцев и корейцев). Он не обнаружил разницы в количестве прикосновений у представителей южноазиатских культур, латиноамериканцев, северных европейцев и североамериканцев. С точки зрения П. Андерсена, нет никаких оснований относить северных европейцев и североамериканцев к неконтактным культурам.

При определении контактности или неконтактности культуры нельзя руководствоваться только одним признаком, необходимо учитывать систему показателей (Э. Холл выделял 8 базовых характеристик). Со временем стало очевидным, что значения разных показателей не всегда коррелируют между собой. Для каждой культуры - они образуют своеобразный проксемический профиль. Например, по значению такого показателя, как расстояние между общающимися, одна культура является более контактной, чем другая. Но по ориентации тела в пространстве все может быть наоборот (один из примеров был упомянут выше - англичане и французы из Леона).

Проблема контактных и неконтактных культур осложняется также внутрикультурными вариациями по степени интимности общения и разной значимо-

стью для представителей различных культур отдельных компонентов невербальной коммуникации. Так, например, по мнению арабов, взаимная ориентация тела при общении не имеет значения, когда партнеры поддерживают контакт взглядами, тогда как северные европейцы настаивали на значимости обоих параметров (ориентации тела и взаимного контакта глазами) (Wateson, 1970). В некоторых коллективистских культурах существуют большие различия в дистанции в зависимости от типа отношений, например, в Аргентине, где позитивно окрашенные отношения предполагают общение на близкой дистанции, а негативно окрашенные - на далекой. Другие культуры, например ближневосточные (Ирак), не делают таких различий.

Дистанция в парах и интенсивность обмена зрительными и тактильными сигналами зависит не только от степени знакомства партнеров, но и от их пола. По некоторым данным, независимо от культуры женщины при общении сидят ближе друг к другу, чем мужчины (Sussman, Rosenfeld, 1982). Исследования по взаимной ориентации партнеров при общении дали более противоречивые результаты. Р. Шатер (Shuter, 1977), изучавший немцев, итальянцев и американцев, установил, что у американских мужчин ориентация тела при общении была менее прямой, чем у женщин или при общении в смешанных парах. У немцев все было с точностью до наоборот, а у итальянцев пол партнера не влиял на ориентацию тела при общении.

11.12. Пространственное поведение и многоэтничная среда

Когда общение происходит не в родной культурной среде, а в многонациональном городе между людьми, оторвавшимися от родной среды (мигрантами), или с использованием неродного языка, характерные для культурной среды показатели проксемики сглаживаются и унифицируются. Межкультурные различия стираются. В классическом исследовании Н. Сассмана и X. Розенфельда (Sussman, Rosenfeld, 1982) изучалось пространственное поведение у представителей разных культур, говорящих на своем и на чужом языке - английском. Было установлено, что когда люди говорят на родном языке, это влечет за собой целый комплекс соответствующего культурно обусловленного поведения. Японцы, общающиеся между собой на японском, поддерживают большие индивидуальные дистанции, нежели американцы и венесуэльцы. Однако когда представители этих трех культур общаются на английском, то различия в персональной дистанции исчезают.

Наблюдения показывают, что мигранты, длительное время живущие в другой культуре, постепенно перенимают дистанцию, свойственную этой культуре. К примеру, японцы, живущие на Гавайях, предпочитают более близкую дистанцию для общения, чем японцы, живущие в Японии.

11.13. Представления о пространстве

У разных культур имеются свои собственные, порой сильно различающиеся представления о пространстве и возможностях его использования. Элементарным представлением о пространстве в американской культуре считается **"место"** (Холл, 1997). Американцы с детства привыкли к путаным градациям пространства. По свидетельству американских учителей, большинство учащихся испытывают значительные трудности с географией и геометрией. Улицы в американских городах четко спланированы и не могут менять своего названия, следуя в одном направлении. Во Франции же или у нас в России дело обстоит совсем иначе. Улицы часто переходят одна в другую, и в качестве пространственных ориентиров люди используют памятники, скверы или необычные здания. Однако **при всех различиях западные культуры сходны в главном: при ориентации в пространстве люди двигаются от точки к точке.** У неевропейских культур представления о пространстве могут быть совершенно иными. Э. Холл описывает следующий случай из собственной практики, когда один из индейцев хопи стал строить дом прямо посреди дороги. Когда его спросили: "Зачем ты это делаешь? Кругом же полно места по обе стороны дороги? Если здесь будет стоять дом, люди повредят свои машины о камни, объезжая его". Последовал лаконичный ответ: "Я знаю, но у меня есть право". Такое право у индейца действительно было, выданное задолго до того, как была проложена дорога. Ни факт реального появления дороги, ни факт ее активного использования не имел для индейца никакого значения, ибо речь шла о его собственности.

У японцев краеугольным понятием пространства является центр (место, к которому можно подойти с любой стороны). Для европейца может показаться удивительным, что в Японии названия даются не улицам, а перекресткам. Каждый угол такого перекрестка имеет свое обозначение. Пространство у японцев исторически тесно взаимосвязано с социальной организацией. К примеру, сегуны из династии Токугава расселяли самураев концентрическими кругами вокруг Эдо (старое название Токио). Территориальная близость жилища самурая к дворцу сегуна прямо коррелировала со степенью их родства и преданностью императору (Холл, 1997).

Ориентированный на центр способ восприятия пространства сказывается и на расположении предметов внутри жилища. Центром комнаты всегда является очаг. Члены одной семьи проводят вечера, тесно сгрудившись вокруг очага. Люди сидят так близко, что постоянно касаются друг друга, чувствуют тепло тела соседа. Края комнаты воспринимаются как нечто негативное и неустойчивое (что неудивительно, если вспомнить, что стены в японских домах подвижны). В японском языке нет понятия "уединение".

Глава 12

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПЛОТНОСТЬ ПОПУЛЯЦИИ

Такого движения, криков, тесноты и давки мне никогда и во сне не грезилось. По улицам как бы беспрерывно катится гигантский клубок, который непрестанно спутывается, разматывается и опять наматывается. ...полуобнаженные феллахи и купцы в высоких чалмах, солдаты в лохмотьях и офицеры в расшитых золотом мундирах, европейцы, турки, греки, бедуины, персы и негры..., восточные дамы, закутанные в покрывала, в черных шелковых платьях, и феллахские женщины в простых голубых сорочках и длинных узких вуалях...

А. Брем "Путешествие по Северо-Восточной Африке"

12.1. Плотность и ее влияние на поведение человека

Интерес к проблеме плотности популяции помимо сугубо теоретических имеет отчетливые прикладные аспекты. Многие исследователи говорят в настоящее время о проблеме глобального роста народонаселения Земли. В 1998 г. население планеты насчитывало 6 млрд. человек, а ежегодный прирост составляет примерно 78 млн. человек. В рамках этих обсуждений, обеспечение ресурсами питания и энергией - лишь один из аспектов проблемы. С ростом численности возрастает плотность населения, что особенно сильно сказывается на жителях городов. Эксперименты с манипулированием плотностью популяции, проведенные на грызунах и приматах, показали, что плотность как таковая является мощным отрицательным фактором, провоцирующим болезни и нарушения поведения у животных даже тогда, когда индивиды получают вдоволь еды и воды (Dyson, Passmore, 1992; Judge, de Waal, 1997). Некоторые авторы полагают, что рост плотности популяции в человеческом обществе также может вести к негативным поведенческим последствиям. Действительно ли дело обстоит таким образом, обсудим ниже.

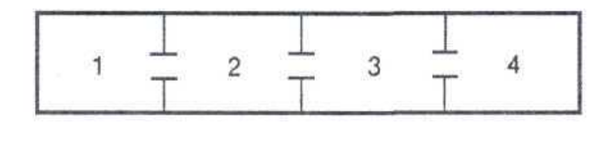
12.2. Методы изучения плотности у животных

Исследования эффекта плотности проводят как в **естественной среде** обитания животных, так и в **лабораторных условиях.** В природных условиях изучают влияние естественного роста популяции на поведении животных и их общую активность. Классическим примером такого рода исследований является работа Р. Дабоса (Dubos, 1965), продемонстрировавшая выраженный поведенческий эффект перенаселенности у норвежских леммингов: в условиях высокой плотности зверьки начинают мигрировать к морю, и многие из них тонут. Аномальное поведение леммингов Р. Дабос объясняет нарушениями мозговой деятельности под влиянием повышенной плотности. В действительности массовая гибель леммингов объясняется, скорее всего, стремлением мигрировать на свободные от сородичей территории, а море воспринимается как очередная водная преграда (лемминги могут переплывать небольшие речки). Разумеется, животные не собираются кончать жизнь самоубийством и никакими нарушениями умственной деятельности не страдают.

Эффект плотности изучают в лабораторных условиях двумя способами: 1) **манипулиря социальной плотностью** - в рамках такого подхода исследователи варьируют размеры группы, оставляя площадь экспериментального помещения неизменной; 2) **манипулируя пространственной плотностью** - при этом изменяют размеры лабораторного пространства, оставляя размеры группы стабильными. **Полученные к настоящему времени данные свидетельствуют о том, что указанные подходы не идентичны по своему эффекту, отражают разные условия и позволяют решить разные проблемы.** В экспериментах с социальной плотностью основной проблемой является избыточное количество других индивидов, с которыми поневоле приходится взаимодействовать. В экспериментах с пространственной плотностью основную проблему представляет нехватка пространства. В условиях экспериментов с социальной плотностью изменению подвергаются размеры группы и одновременно пространственные ресурсы. При манипулировании пространственной плотностью меняются общие размеры помещения и объем пространства в пересчете на одну особь. **Применение этих подходов часто дает противоположные результаты.**

12.3. Поведенческие последствия повышенной плотности у крыс: Колхаунская "вселенная"

Целый ряд исследований свидетельствует о том, что манипулирование с плотностью могут существенным образом нарушить естественную социальную организацию у животных (Calhoun, 1962; Chapman etal., 1998; Dyson, Passmore, 1992). Дж. Колхаун в своей получившей широкую известность работе на крысах разме-



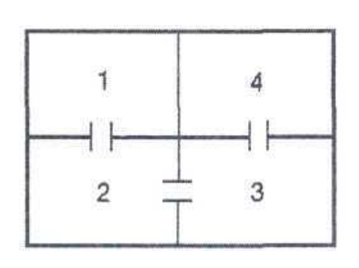


Рис. 12.1. Устройство "Вселенной Колхауна" с четырьмя камерами для содержания крыс. 1–4 камеры имеют лишь один вход–выход, 2 и 3 – два (Calhoun, 1962). Дано по (Bell et al., 2001)

щал небольшое количество самцов и самок в аппарате общей площадью 300х420 см, в котором было 4 камеры (рис. 12.1). Это пространство было достаточным для комфортного размещения 48 зверьков, по 12 в каждой камере. Особенность конструкции аппарата заключалась в том, что не все камеры сообщались друг с другом. Две конечные камеры, 1 и 4, имели соединение только с одной соседней камерой, тогда как камеры 2 и 3 были проходными, с двумя входами каждая. В результате в ходе эксперимента большинство животных скапливалось в центральных камерах 2 и 3. В условиях нормальной плотности практически все самцы были заняты образованием гаремов, спариванием с самками своего гарема и защитой территории. Частота драк между самцами была невысока, кроме того, они не пытались претендовать на самок из других гаремов. Самки были заняты строительством гнезд и воспитанием потомства. Они также не дрались друг с другом и не отвечали на ухаживания чужих самцов.

Когда плотность населения в экспериментальной установке стала высокой, привычный социальный порядок попросту перестал существовать. На смену пришли новые социальные отношения. Особенно высокой была плотность в камерах 2 и 3, и негативный эффект максимально затронул зверьков, населявших эти помещения. В камерах 1 и 4 самцы и самки пытались действовать в соответствии с нормальными социальными ролями: самки занимались повседневными делами, а самцы-доминанты защищали единственный вход в камеру от чужаков. В камерах же 2 и 3 и самцы, и самки перестали выполнять свойственные им роли. В этих перенаселенных камерах самки перестали заботиться о потомстве, смертность детенышей составляла от 80 до 96%. Стаи социально девиантных самцов буквально насиловали самок в эструсе, невзирая на бурные протесты последних. В результате примерно 50% самок погибли на разных стадиях беременности от болезней. Ничего подобного не было замечено в менее населенных камерах 1 и 4.

В Колхаунской "вселенной" возникло несколько социальных классов животных, различных по степени и типу патологии поведения. Имелось четыре группы самцов. К первой группе относились доминантные самцы, обитающие в основном в менее населенных камерах (наиболее "нормальные" животные в помещении). Эти же самцы обеспечили себе и наибольшую безопасность, так как ос-

тальные животные беспрестанно становились жертвами непрекращающейся агрессии. Вторую группу составляли "сексуально неразборчивые" самцы, пытающиеся ухаживать за самками вне эструса и даже за самцами. Третью категорию представляли сексуально пассивные самцы, игнорирующие других крыс обоего пола. Четвертую группу составили самцы с наиболее необычным поведением. Эти животные характеризовались гиперактивностью, гиперсексуальностью, пансексуальностью и склонностями к каннибализму.

Картина нарушений в поведении самок была сравнительно более простой. У самок, обитающих в камерах с повышенной плотностью (камеры 2 и 3), было полностью нарушено сексуальное и родительское поведение. Вторая группа самок, обитавшая в менее населенных камерах, вела себя относительно "нормально".

Ряд исследователей полагают, что результаты эксперимента Дж. Колхауна нельзя трактовать исключительно с позиций фактора плотности. Схема эксперимента была построена таким образом, что Дж. Колхаун поневоле манипулировал также фактором территориальности. Она приводила к тому, что некоторые крысы становились территориальными, а другие не могли себе этого позволить. В камерах с высокой плотностью крысы были менее территориальны, что наводит на мысль о том, что ужасающая картина полного "социального разложения" - итог действия двух факторов: высокой плотности и невозможности вести себя территориально. Помимо этого работа Дж. Колхауна имеет также низкую экологическую валидность (Archer, 1970). В природных условиях при росте плотности крысы обычно мигрируют в другие места, поэтому у животных этого вида не могло выработаться естественных механизмов адекватного поведения в условиях, смоделированных в эксперименте.

12.4. Физиологические последствия повышенной плотности у животных

Многочисленные исследования показывают, что в условиях высокой плотности животные, как правило, испытывают негативные физиологические последствия. Эффект, вызываемый повышенной плотностью, во многом сходен с синдромом стресса, описанным Г. Селье: у животных нарушается гормональный баланс и подавляется иммунная система (Chapman et al., 1998; Kingston, Hoffman-Goetz, 1996) Высокая социальная и пространственная плотность также ведет к эндокринологическим нарушениям (Chaouloff, Zamfir, 1993). Важнейшим негативным эффектом плотности является снижение фертильности самцов и самок (Ostfeld et al., 1993). Самцы крыс, обитающие в скученных условиях, продуцируют меньше спермы, чем их собратья, обитающие при низкой плотности. Для самок в условиях высокой плотности характерно замедленное созревание. Ихэс-

тральные циклы короче и происходят через более длительные интервалы, чем у самок, обитающих в условиях низкой плотности (Ostfeld et al., 1993). В итоге в условиях повышенной плотности роды у крыс происходят через более длительные интервалы, а количество крысят в помете меньше.

12.5. Агрессия и плотность популяции у приматов и человека

Благодаря работам Дж. Колхауна и других авторов в научной литературе прочно укрепился миф о том, что концентрация индивидов на единицу площади и у животных, и у людей усиливает агрессивность. Справедливо ли такое утверждение в отношении человека и других приматов?

Современные данные говорят о том, что связь этих факторов далеко не столь проста и очевидна. Реакция на повышенную плотность не всегда бывает столь разрушительной, как в экспериментах Дж. Колхауна. Ряд авторов показали, что у обезьян и свиней с ростом плотности усиливается взаимное избегание между животными (Anderson et al., 1977; Pearce, Patterson, 1993).

Уже в начале 1970-х годов было обнаружено, что плотность сама по себе может и не являться ведущим значимым фактором, запускающим агрессию. В первую очередь важно, кто сталкивается на меньшей площади: свои или чужаки. Приматы обладают надежными механизмами, позволяющими им справиться с дискомфортом перенаселенности (при условии манипулирования пространственной плотностью). Случаи всплеска агрессии, после того как в ходе эксперимента группу обезьян переводили из большего помещения в меньшее - реальные факты. Однако совершенно аналогичная реакция была зафиксирована и после того, как животным предоставляли новое, куда более просторное жилье. Так, Б. Александер и Э. Рос с удивлением сообщили о всплеске жестокой агрессии, сопровождающейся убийствами, в группе японских макаков, после того как они были переведены в вольер, превосходящий по площади исходный в семьдесят три раза (Alexander, Roth, 1971).

В описанных выше примерах ведущим общим пусковым фактором агрессии выступила **новизна обстановки.** Следовательно **причиной насилия являлись не стесненные условия обитания, а незнакомая окружающая среда.** Эти и другие подобные сведения заставили этологов задуматься над справедливостью исходной парадигмы "высокая плотность - высокая агрессия".

Проверить новую гипотезу на практике удалось нескольким исследователям (de Waal, 1996). Прежде всего нужно упомянуть о многолетних наблюдениях за жизнью колонии шимпанзе в Арнемском зоопарке (Нидерланды). Группа этих животных в летнее время обитала в большой открытой вольере, а на зиму оставалась в закрытом помещении, составляющем по площади примерно 5% от площади вольеры. Разумеется, обе территории были группе хорошо знакомы, что позво-

лило исключить эффект новизны помещения и проанализировать связь социальных отношений в группе с плотностью в более чистом виде. Вопреки всяким ожиданиям оказалось, что в зимнее время все жестокие конфликты за передел власти между самцами стихали, а количество ранений в помещении никогда не было выше, чем в летнее время. Напротив, в зимнее время резко возрастал уровень аффилиативного поведения, умиротворения, груминга и дружелюбных демонстраций, несомненно, направленных на сглаживание социальной напряженности и предотвращение вспышек агрессии. В зимнем помещении могли происходить и вовсе невероятные события, если исходить из наблюдений в летнее время. К примеру, самки, отчетливо недолюбливающие друг друга и никогда не контактирующие в открытой вольере, в зимнем помещении в ситуациях напряженности могли подставляться друг другу под груминг и даже оставаться рядом некоторое время.

В другом исследовании группы макаков резусов размещали в резко отличающихся друг от друга условиях: в загонах разной площади и на острове, который был в сотни раз больше по площади в пересчете на одну особь, чем наименьшее из экспериментальных помещений. Средний уровень агрессивных столкновений в час варьировал от 1,6 до 2,6 столкновений. Хотя в самом маленьком загоне уровень агрессии и был выше, чем в более просторных загонах и на острове, влияние плотности оказалось мало значимым, если учитывать колоссальные различия по площади. Напротив, уровень умиротворения и груминга равномерно нарастал с уменьшением размеров помещения (de Waal, 1996).

Всплеск агрессии при смене условий обитания - явление временное. В ситуации, когда популяция обезьян достаточно долго живет в конкретных условиях, агрессия стабилизируется на типичном для вида уровне и варьирует при различной плотности лишь незначительно. Социальная система, особенности иерархии и родственные отношения остаются неизменными при всех условиях, и именно эти структуры обеспечивают стабильность социального поведения. Тот факт, что **при повышении плотности наблюдается повышение уровня груминга и элементов умиротворения,** указывает на существование реальных механизмов, используемых обезьянами для нейтрализации социальной напряженности.

Ф. де Ваал, один из ведущих специалистов в области теории социального равновесия, полагает, что члены группы находятся в постоянных "переговорах" друг с другом, подстраивают и сообразуют свои намерения и ожидания в соответствии с реальными сиюминутными внешними условиями, и такое лавирование позволяет обезьянам максимально безболезненно переживать неблагоприятные времена. Каждый конкретный социум являет собой ограниченное **социальное пространство,** удерживающее особей вместе, и оно лишь относительно зависит от реальных размеров территории, в которых такой социум существует. Поскольку чувство групповой принадлежности и ценность реальных отношений с конкретной особью остаются неизменными, ни уровень агрессии, ни уровень прими-

рений не повышаются значимо по сравнению с естественной средой обитания, если измерять эти показатели у группы, долгое время живущей в условиях более высокой плотности.

Данные, относящиеся к человеку, во многом согласуются с выводами Ф. де Ваала, полученными для сообщества шимпанзе. Плотность очень часто не оказывает разрушительного деструктивного воздействия на человеческий социум (Baum, Paulus, 1987). В первую очередь человек в процессе своей эволюции демонстрирует поразительные примеры эффективного контроля негативных последствий перенаселенности. Популяции с высокой плотностью, ограниченные рамками небольшой территории (японцы, яванцы мальгаши, голландцы), выработали, каждая по-своему, взаимную терпимость, конформность и согласие. Уровень агрессии и преступности у этих народов не только не выше, но много ниже по сравнению со средними мировыми значениями. Напротив, народы, имеющие в своем распоряжении большие территории, часто ориентированы на индивидуализм, эгоизм и самодостаточность. Соотношение между индивидуальными и коллективными ценностями влияют на формирование моральных установок, принятых данным обществом, и эти моральные установки составляют основу реакции на давление внешней среды. Выработанные культурой моральные принципы формируют надежный противовес, обеспечивающий устойчивость социума к перенаселенности.

12.6. Влияние плотности на физиологическое и психологическое состояние человека

Реальные факты свидетельствуют о том, что благодаря культуре человек оказался способным нивелировать возможные отрицательные последствия высокой плотности. Обратимся теперь к конкретным данным о влиянии плотности на физиологическое, психологическое состояние отдельной личности. Результаты исследований показывают, что скученность и высокая **социальная плотность** может порождать у человека чувство тревоги и ухудшает настроение (Saegert et al., 1975). Вместе с тем установлено, что негативные эмоции, вызванные повышенной пространственной плотностью, сильнее ощущаются мужчинами, чем женщинами. Дж. Фридман с соавторами показали, что мужчины испытывают более негативные эмоции в условиях повышенной плотности, чем в ситуациях пониженной пространственной плотности, тогда как пониженная плотность оказывает более угнетающее действие на женщин (Freedman et al., 1972). Одно из возможных объяснений состоит в том, что индивидуальная дистанция у мужчин больше, чем у женщин. Другим объяснением может быть то, что женщины по природе своей более аффилиативны (они больше тянутся к другим, испытывают больше потребности в их присутствии), тогда как мужчины по природе более

конкурентны (другие индивиды, находящиеся на близком расстоянии от них, воспринимаются ими как источник угрозы) (Deaux, LaFrance, 1998). В дополнение к этому, работами ряда авторов показано, что женщины способны воспринимать условия высокой плотности с более кооперативных позиций, чем мужчины (Karlin etal., 1978). Важно подчеркнуть, что исследования, зафиксировавшие ухудшение настроения в ответ на повышенную плотность при отсутствии тендерных различий, в основном оперировали данными по высокой социальной плотности. Напротив, работы, отмечающие тендерные различия в реакции на повышенную плотность, в основном были направлены на изучение высокой пространственной плотности. Вполне возможно, что **высокая социальная плотность в одинаковой мере негативно влияет на мужчин и женщин, тогда как повышенная пространственная плотность негативно сказывается преимущественно на мужчинах** (Bell et al., 2001).

Повышенная плотность отрицательно сказывается не только на наших чувствах, но и влечет за собой нежелательные физиологические последствия. В эксперименте Ч. Эванса группа из 5 мужчин и 5 женщин выполняла в течение 3,5 часов предложенные ей задания либо в большой, либо в маленькой комнате (Evans, 1979). В условиях большей скученности испытуемые демонстрировали более учащенный пульс и более высокое давление, чем в норме, до начала эксперимента. Ч. Эванс с соавторами в дальнейшем показали, что мужчины-индусы, проживающие в густонаселенных квартирах, имеют в среднем более высокое кровяное давление, чем те, кто проживает в малонаселенных квартирах (Evans et al., 1998). Показано также, что повышенная плотность связана с повышенным уровнем **катехоламинов** в моче (Shaeffer et al., 1988). В другой работе (Heshka, Pylypuk, 1975) показано также, что студенты-мужчины, проведшие целый день в переполненном супермаркете, имели более высокий уровень **кортизола** (гормон стресса) по сравнению со студентами, находившимися весь день на территории кампуса. Любопытная деталь: повышенный уровень кортизола в условиях переполненного супермаркета исследователи выявили только у мужчин, для женщин этот показатель был в пределах нормы.

Ю. Лундберг (Lundberg, 1976) исследовал реакцию пассажиров поезда на рост социальной плотности в шведской электричке. Несмотря на то, что даже при самой высокой плотности сидячих мест в вагоне было достаточно, негативная физиологическая реакция нарастала по мере наполнения вагона. Ю. Лундберг измерял уровень **эпинефрина** в моче пассажиров и показал, что его значения были максимальны после поездки в полном поезде и минимальны, если поезд шел полупустым. Данные этого исследования, впрочем, говорят о том, что помимо плотности существенным стрессогенным фактором являлась посадка в уже полный вагон. Пассажиры, занявшие места на конечной остановке и садившиеся в пустой вагон, имели возможность выбрать, где сидеть и с кем сидеть. Пассажиры, путешествующие с друзьями, в этом случае занимали места рядом и приятно про-

водили время в обществе друг друга, что существенным образом нивелировало негативные последствия нарастающей социальной плотности.

12.7. Поведение человека в толпе

Как показали наблюдения голландского этолога О. Аданга, занимающегося проблемами агрессии футбольных болельщиков, многие "расхожие" представления о поведении людей в толпе не соответствуют действительности (Adang, 1999). В реальности люди в толпе не образуют гомогенной массы, и поведение отдельного человека не описывается с позиций группового сознания. Нет реальных оснований считать, что в толпе каждый конкретный человек более склонен проявлять насилие, чем в повседневной жизни. Находясь в толпе, люди не проявляют повышенную склонность к выплеску эмоций или иррациональным действиям. Поведение людей в толпе определяется теми же факторами, которые влияют на его "нормальное" поведение. В ряде случаев факторы, действующие в условиях большой скученности народа, выполняют роль сверхнормальных стимулов (Adang, 1992).

Хулиганство футбольных болельщиков описано как феномен с 60-х годов XX в. Подростки и молодые мужчины в возрасте от 15 до 25 лет объединялись в группировки и устраивали коллективные нападения и демонстрации в отношении футбольных фанатов других команд. Конкуренция и вражда между командами футбольных болельщиков по многим показателям сходна с аналогичным поведением при разборках молодежных банд в США или со столкновениями в племенных обществах. Это не случайно, если принимать во внимание физиологическое состояние. С самого начала своего появления футбольных фанатов мало интересовал красивый футбол, принципиальным было только наличие "общего кумира", общность территории, наличие общего "врага" (фанатов соперничающей команды) и стремление принадлежать к более престижной группировке. Агрессивность по отношению к болельщикам других команд - не следствие перевозбуждения в условиях скопления народа. Фанаты готовятся к стычкам заранее. Тщательно планируют действия, отрабатывают варианты возможных действий. Производится поиск противников, разведка на местности. Посылаются письма с угрозами своим противникам, назначаются места встреч для разборок. Обговаривается, с помощью какого оружия будет вестись драка.

Поведение болельщиков направлено на завоевание личного престижа: прямо - путем проявления отваги в непосредственных столкновениях, и косвенно- путем принадлежности к престижной группировке. В последнем случае большую роль играют знаки групповой принадлежности: у голландских болельщиков это значки, у русских шарфы, шапки или повязки с цветами конкретной футбольной команды.

Современные голландские фанаты не злоупотребляют алкоголем, как это часто наблюдается в российской действительности, что является следствием более эффективной работы правоохранительных органов. Однако в результате такого пристального надзора их организованность стала выше, а действия более спланированными и скоординированными. У голландских фанатов (и фанатов из других европейских стран) появились четкие лидеры. Это обычно более старшие и опытные парни, планирующие операции и вылазки своей группы, но часто сами на месте столкновения не появляющиеся. Такие лидеры командуют на расстоянии с помощью средств мобильной связи. Время от времени голландские фангруппы формируют коалиции, объединяясь перед общим врагом (им могут являться фанаты из Великобритании или Франции).

Футбольный стадион все реже становится ареной для разборок футбольных фанатов. Действия переносятся на улицы, в парки, на загородные шоссе. Вопреки ожиданию, запланированные стычки происходят таким образом, чтобы полиция могла вскоре вмешаться. Это позволяет обеим сторонам избежать необходимости биться до последнего, а проигравшей стороне бежать с поля драки, "сохранив при этом свое лицо" и не прослыв трусом. Таким образом, в системе "войн", ведущихся футбольными хулиганами, существенное место отводится роли служб правопорядка.

Футбольные фанаты не организованы по принципу принадлежности к конкретной местности, городу, этнической группе или социальному слою (Adang, 1999). В группировку могут входить лица европейского, африканского или латиноамериканского происхождения, выходцы из бедных и состоятельных семей. Основной принцип, лежащий в основе активности фангруппы, - реципрокный альтруизм: конфронтация с другими группами стимулирует развитие духа внутригрупповой солидарности, а предатели, шпионы и отступники вызывают всеобщую агрессии и отвержение.

Вопреки историям, рассказанным самими болельщиками, "кодекс благородного болельщика" не более чем миф. Когда футбольные хулиганы начинают драться, в ход могут идти не только кулаки и палки, но и ножи, кастеты, ломы (рис. 12.2). В этой войне допускается бить лежачего. Участники такого рода стычек отлично знают, что упасть в момент драки - самое опасное. Противники прекращают преследовать отступающих врагов и вся агрессия обращается на поверженного неудачника. Его окружает разгоряченная толпа и несколько человек начинает пинать ногами несчастного. Отмечены случаи, когда в таких разборках наносили смертельные увечья. Порой объектами насилия становятся случайные прохожие. Распространенным явлением является вандализм: толпы фанатов начинают крушить все на своем пути: машины, вагоны поездов, витрины магазинов. Достаточно вспомнить чудовищный разгул футбольных болельщиков в центре Москвы во время чемпионата мира по футболу после проигрыша сборной России в матче со сборной Японии.



Рис. 12.2. Когда футбольные хулиганы начинают драться, в ход могут идти не только кулаки и палки, но и ножи, кастеты, ломы. Уличные беспорядки после очередного футбольного матча в Коста-Рике

Рис. 12.2. Когда футбольные хулиганы начинают драться, в ход могут идти не только кулаки и палки, но и ножи, кастеты, ломы. Уличные беспорядки после очередного футбольного матча в Коста-Рике

Столкновения болельщиков имеют свой сценарий. Помимо активно дерущихся имеется группа поддержки, а также дозорные. Последние зорко следят за приближением полиции и подают сигнал тревоги при ее появлении.

Важно, однако, заметить, что на реальные акты жестокости и насилия отваживается лишь горстка фанатов. Большая часть горячит товарищей подбадривающими криками и выполняет скорее функцию наблюдателей. Практически все футбольные фанаты - мужчины. Женщины редко оказываются в центре событий и редко отваживаются на откровенно агрессивные действия, хотя могут провоцировать своих дружков на крайние меры.

О. Аданг наблюдал за болельщиками в непосредственной близости от них, наговаривая информацию на диктофон. Болельщики знали его в лицо и не боялись (точнее, он занимался наблюдениями с их полного согласия). Показательно, однако, что хулиганы категорически возражали против использования фото- и видеокамеры при наблюдениях, так как в этом случае фотографии могли быть использованы полицией в качестве улики.

12.8. Территориальность и территория: общие понятия и определения

Человек склонен рассматривать пространство, в котором он находится, как свою собственность, и пытается контролировать его и предметы, находящиеся в пределах этой зоны. Такое поведение называется **территориальным. Место,**

которое контролирует человек (или группа), называется территорией. В пределах территории действуют правила, установленные ее владельцами, граница территории тщательно маркируется с помощью системы символов. У животных это могут быть мочевые, фекальные и феромонные метки (несущие запах владельца), отметки на деревьях - в виде содранной коры. У человека - границы владений могут отмечаться знаками и рисунками (наскальные рисунки у австралийских аборигенов, граффити, сигнализирующие о границах соседних молодежных группировок), столбами и пограничными камнями (символическими фигурками в виде мужчины с бородой и эректированным пенисом в эпоху древнего Рима, или полосатыми столбами, символизирующими границы государств в наши дни), заборами, стенами, линией густого колючего кустарника, натянутым канатом, наконец, просто линией, проведенной мелом или краской (Eibl-Eibesfeldt, 1989). **Места могут иметь четкие границы - дом, участок, машина, рабочая комната. Граница может быть и условной - личное место за столом, любимый стул, тарелка или чашка.**

Места обычно маркируются владельцами с помощью личных вещей. Потребность в маркировке места реализуется у подростков в виде написанных (или вырезанных) имен на партах, стульях, стенах. Ту же мотивацию реализуют и взрослые, оставляя на своем рабочем стуле (или стуле в кафе, кинотеатре) пиджак, портфель, записную книжку .

Выделяют следующие основные признаки территориальности. 1. Конкретность: территориальность всегда относится к определенному месту или объекту и всегда связана с временным или постоянным ее использованием. 2. Функциональность: для владельца территория может служить местом жительства, местом локализации ценных ресурсов - пищи, воды и пр., местом работы или проведения досуга. 3. Право собственности: владение может быть индивидуальным или групповым (семейным, клановым, общинным, национальным). 4. Маркированность: территории всегда четко обозначаются и персонализируются, причем способ маркировки должен быть понятен по крайней мере в пределах культуры или единой общности. 5. Ограничение свободы действия посторонних: гости должны придерживаться принятых на данной территории правил. 6. Контроль и защита: граница территории активно отстаивается и защищается ее владельцами.

Несоблюдение правил территориальности, принятых в рамках данной культуры, может негативно сказываться на социальном общении людей. К примеру, в России, попадая в гости, желательно сразу выяснить, какое место в комнате принадлежит хозяину. Заняв хозяйское кресло (или стул), гость рискует вызвать у последнего чувство недовольства, тем самым вечер будет непоправимо испорчен. Чтобы избежать конкуренции и социальных трений, на официальных приемах часто табличками указывают место каждого гостя. Попадая в любое место, человек старается с помощью личных предметов отграничить свою часть простран-

ства. Вспомните школьников, которые часто конкурируют за пространство парты, толкают друг друга локтями, пытаясь завоевать больше пространства, измеряют парту линейкой и проводят разделительную границу. В ресторане и кафе посетители условно разделяют пространство стола на зоны, и начинают воспринимать их как временную личную собственность. Зона маркируется приборами и личными вещами индивида - зажигалкой, ручкой, записной книжкой. Если кто-нибудь начинает экспансию в личные зоны других собравшихся за столом людей, это вызывает внутренний протест и недовольство окружающих (даже если это друзья).

Размеры пространства, отведенные человеку на рабочем месте, часто являются отражением его социального статуса. Чем выше статус, тем больше кабинет, больше стол и больше пустого пространства. Не следует, однако, забывать, что межкультурные различия могут оказывать самое непосредственное влияние на параметры и размеры интимной зоны на рабочем месте. Так, один совместный американо-немецкий офис был вынужден пригласить к себе специалиста по невербальной коммуникации, поскольку между менеджерами немцами и американцами регулярно возникали напряженные ситуации и обе стороны ощущали дискомфорт от сотрудничества. Казалось бы, речь идет об очень близких культурах, и стили поведения должны быть близки. В реальности выяснилось, что различий много, и их недооценка и недопонимание самым отрицательным образом сказывается на работе офиса. Прежде всего, немцы и американцы имели разные представления относительно **интимной зоны** на рабочем месте. Для немцев - это весь их кабинет, по этой причине немецкие работники всегда держали двери кабинетов закрытыми и требовали, чтобы проситель, перед тем как войти, стучался и ждал, пока хозяин комнаты разрешит войти. Для американцев интимная зона распространялась не далее границ их письменного стола, кабинеты американских сотрудников всегда были открытыми, каждый мог заглянуть внутрь и спросить у владельца кабинета, не уделит ли тот ему несколько минут. Разговор между гостем и хозяином может у них происходить даже с порога, если вопрос пустяковый и требует моментального решения, в этой ситуации гость может стать, опершись рукой о косяк и тут же разрешить проблему. В то время как для немцев открытые двери в офисах являлись символом халатности и неорганизованности, для американцев закрытые двери выглядели как демонстрация враждебности, надменности и дистанцированности.

12.9. Первичные, вторичные и третичные территории

По классификации антропологов, **территории бывают первичными, вторичными и третичными** (Altman, Chemers, 1980). **Первичные территории идентифицируются с конкретными личностями (или группами людей), в соб-**

ственности которых они находятся постоянно, и в этом смысле четко и стабильно персонализированы. Они постоянно контролируются владельцами и являются их местом обитания. К первичным территориям можно отнести собственное место в комнате, комнату, дом, землю общины или территорию конкретного государства. Важным свойством первичных территорий является их закрытость для посторонних. В ряде загородных автобусов, к примеру, место кондуктора полностью **персонализовано** и рассматривается как собственность последнего. Если оно находится на сдвоенном сидении, интимная зона распространяется на соседнее место, и даже в полностью перегруженном автобусе оно остается не занятым. **Вторичные территории не персонализованы постоянно, используются менее интенсивно и регулярно, менее закрыты и могут характеризоваться временным владением.** К вторичным территориям можно отнести кафе, клубы, бары, скамейки у дверей многоэтажного дома. В пределах вторичных территорий может происходить временная и пространственная сегрегация по половому или возрастному принципу. Например - мужские и женские дни в бане, детские и взрослые сеансы в кинотеатре; мужские и женские клубы, пабы в Англии; разделение в салоне автобуса, залов кинотеатра, стадионов на мужскую и женскую зоны, как это наблюдается в некоторых мусульманских странах. **Третичные (или публичные) территории - всегда места кратковременного владения.** Примерами могут быть скамейка в парке, место в телефонной будке, место в транспорте. Публичные территории не контролируются жестко, поскольку бывают заняты лишь в конкретный момент времени. После того как человек покидает занятое место, оно оккупируется другими людьми и это не вызывает проявлений враждебности у прежнего временного владельца.

Персонализация среды являет собой проекцию личности на территорию. При персонализации среда является субстратом, на котором материализуется индивидуальность человека (Хейдметс, 1988, с. 11). **Персонализация среды осуществляется через маркировку данной территории с помощью определенных предметов, связанных с конкретным человеком.** Невозможность персонализации среды в общественных местах часто приводит к повышению индивидуальной напряженности и стрессу.

12.10. Территориальность как поведенческая универсалия

Большинство высших позвоночных территориальны. Они охраняют участки, принадлежащие индивиду, паре или группе, соответственно, в зависимости от типа социальной организации, от чужаков. Собственность на территорию заявляется с помощью маркировки территории пахучими веществами (меченье мочей или выделениями желез у лемуров, калимико, саймири, таматиров), вокально (пение дуэтом у гиббонов, вокализация у тити и ревунов - обезьян Нового Света),

с помощью визуальных демонстраций на границах участков (демонстраций угрозы у тити, гиббонов, шимпанзе). У одних видов (в основном это виды, живущие парами или ведущие одиночный образ жизни) территории не перекрываются или перекрываются слабо. У других видов, живущих группами, территории соседних групп могут сильно перекрываться. Крупные по размерам виды приматов (шимпанзе, бонобо, гусары), питающиеся фруктами и насекомыми, как правило, живут большими группами и занимают участки большего размера во время кормления, чем мелкие листоядные приматы (рис 12.3).



Рис. 12.3. Между размерами тела, типом питания, площадью пищевого участка и размером группы у приматов существует отчетливая связь

Одно время (60-70-е годы XX в.) в антропологической литературе бытовала точка зрения, что человек по природе своей не территориален. Она базировалась на существовавших в этот период представлениях о том, что многие современные охотники-собиратели исключительно миролюбивы по отношению к чужакам, не территориальны и живут небольшими по размеру открытыми группами (Lee, DeVore, 1968). Одновременно сообщалось, что наши ближайшие родственники шимпанзе также не защищают собственную территорию и живут в сообществах открытого типа. Эти представления, однако, просуществовали недолго.

По мере накопления данных о поведении человекообразных обезьян в природной среде обитания стало очевидным, что все они (шимпанзе обыкновенный, бонобо, горилла, орангутан) без исключения территориальны. Просто выраженность территориального поведения варьирует от вида к виду и в пределах каждого вида зависит от экологических условий и размеров группы.

Ниже рассмотрены особенности территориального поведения наших ближайших родственников - человекообразных обезьян.

12.11. Проявления территориальности у человекообразных обезьян

Шимпанзе обыкновенный *(Pan troglodytes).* Наблюдения в национальном парке Гомбе (Танзания) показали, что шимпанзе не только территориальны, но и отстаивают свои владения с яростью (Гудолл, 1992). Порой столкновения с чужаками приводят к тяжелым ранениям и даже к гибели. Сообщества шимпанзе конкурируют с соседями за территорию. Описан случай, когда самцы из более крупного по размерам сообщества Касакела планомерно и методично уничтожали самцов из соседнего меньшего по размерам сообщества Кахама. Когда последний самец-соперник был истреблен, победители захватили чужую территорию, присвоив себе пищевые ресурсы и самок (Manson, Wrangham, 1991).

Карликовый шимпанзе, или бонобо *(Panpaniscus).* Карликовый шимпанзе обитает в тропических лесах Центральной Африки (Заир). Социальная организация этого вида в некоторой степени сходна с таковой у обыкновенного шимпанзе: члены одного сообщества могут периодически разбиваться на мелкие партии и проводить в таком составе по несколько дней, затем объединяясь с единую группу. Изменение состава таких партий происходит реже, чем у шимпанзе в Таи (Кот д'Ивуар) или Гомбе. Партии бонобо - в основном смешанного состава, включают самок и самцов. Партии, состоящие исключительно из самок с детьми, отмечены у бонобо значительно реже, чем у шимпанзе (White, 1997). Одиночно путешествующие индивиды встречаются крайне редко и, в отличие от шимпанзе, это не самки, а самцы. Поведение двух видов несколько различается по тактике при питании. В сезон созревания фруктов, когда в данной местности имеется несколько деревьев со спелыми плодами, бонобо предпочитают держаться более целостной группой и посещают вместе одно дерево за другим. Шимпанзе в этом случае разбиваются на мелкие группки, каждая из которых питается на соседнем дереве. Дистанция между партиями при питании у бонобо, по-видимому, меньше: расположившись на кормежку на одном дереве, члены сообщества у бонобо держаться более компактно, чем шимпанзе. Причем эта компактность - не следствие малых размеров кроны дерева. На больших деревьях группа также располагается компактно, постепенно перемещаясь в одном направлении по мере объедания данного участка. Пространственная близость при кормлении особенно характерна для самок: самки-подруги трутся гениталиями, чтобы засвидетельствовать лояльность по отношению друг к другу и готовность к кооперативной защите данного пищевого участка (White, 1997). В процессе питания самцы шимпанзе держаться тесно рядом, тогда как у бонобо они предпочитают держать дистанцию. У бонобо

отдельные партии объединяются в большую группу на ночлег (Fruth, Hohmann, 1994).

Как и шимпанзе, бонобо делятся растительной и животной пищей, однако в отличие от обыкновенного шимпанзе бонобо, по-видимому, не охотятся целенаправленно на млекопитающих (White, 1997). Мясо является для бонобо ценным пищевым продуктом. Члены группы активно выпрашивают подачки у счастливого обладателя добычи, но редко их получают. Самки способны сохранить добычу при удачной охоте в отличие от шимпанзе обыкновенного, где в аналогичных ситуациях взрослые самцы могут отобрать ее (у бонобо самки могут сообща доминировать над взрослыми самцами, что практически невозможно у шимпанзе обыкновенного) (Kano, 1992; Parish, 1994). Самцы делятся друг с другом мясом значительно реже по сравнению с шимпанзе (возможно, это происходит потому, что у бонобо дружественные связи между самцами развиты много слабее, чем у шимпанзе обыкновенного). У обоих видов шимпанзе матери часто делятся растительной пищей с детенышами, однако в отличие от шимпанзе обыкновенного у бонобо часто можно наблюдать дележ пищей между взрослыми животными, прежде всего между самками, и между самками и самцами. Самки делятся чаще, чем самцы. Дележ пищей у бонобо объясним в рамках концепции реципрокного альтруизма, где эквивалентный дележ служит ответной реакцией, обеспечивает доступ к сексуальному партнеру или способствует получению более высокого социального статуса (Trivers, 1972; Moore, 1984; de Waal, 1989).

Самки бонобо связаны между собой более тесными узами, чем самки шимпанзе, тогда как степень близости между самцами в сообществах бонобо много ниже, чем у шимпанзе. Более выраженная социальность самок может быть связана с пониженной конкуренцией за пищевые ресурсы у этого вида. Вместе с тем у бонобо самки, объединяясь в партии, по всей видимости, кооперируются друг с другом для защиты пищевых участков от других членов сообщества и от соседних сообществ. Защита пищевых участков осуществляется с помощью длинных криков, пик которых приходится на время питания (White, 1997). Средние размеры партий у бонобо больше, чем у шимпанзе, и эти различия также связываются исследователями с характером распределения пищевых ресурсов в пространстве. Так, средние размеры партий в национальном парке Ломако (Заир) оценивались примерно в 7,21-7,26 особи, тогда как в национальном парке Кибале (Уганда) они варьировали между 5,6 и 6,1 (White, 1997). Сопоставление данных по бонобо (национальный парк Ломако) и шимпанзе (национальный парк Кибале) свидетельствует о том, что скорее сезонные флуктуации в наличии пищи, нежели ее абсолютное количество, сыграли решающую роль в формировании различий социальной организации у двух видов. В случае с шимпанзе количество пищевых ресурсов сильнее варьировало во времени (White, 1997; Wrangham etal., 1992), и в периоды нехватки пищи шимпанзе путешествовали в меньших по размеру партиях.

Горилла *(Gorilla gorilla)*. Различают три подвида гориллы: горную гориллу *{Gorilla gorilla beringei),* западную равнинную гориллу *(Gorilla gorilla gorilla)* и восточную равнинную гориллу *(Gorilla gorilla graueri).* Подвиды различаются по морфологии и экологии.

Горная горилла наиболее крупная по размерам тела и является специализированной наземной листоядной формой, обитающей в горных лесах цепи вулканов Вирунга (Руанда). Территории групп, по данным ряда авторов, у горных горилл перекрываются порой значительно (Watts, 1994). Размеры дневного перехода невелики, примерно 0,5 км в день. В силу того, что этот подвид питается преимущественно листьями и молодыми побегами, размеры группы, по всей видимости, не оказывают негативного влияния на время, которое тратится на питание (Watts, 1997). Для этого подвида модель конкуренции за пищевые ресурсы как основной фактор, определяющий размеры группы (Dunbar, 1988), по-видимому, является не актуальной. Ведущей причиной, по которой самки горилл держаться группами (и терпят присутствие друг друга), является их ассоциация с самцом-лидером, от которого они получают защиту в случае нападения хищников и чужих самцов, практикующих инфантицид (Watts, 1997).

Западная равнинная горилла значительно уступает горной по размерам тела, она обитает во влажном тропическом лесу, питается преимущественно фруктами с регулярным добавлением к этой диете определенной доли насекомых (муравьи, термиты) (Kuroda et al., 1997). В национальном парке Лоп (Габон) размеры группового участка были равны примерно 7-14 км^2, причем участки групп могли существенно перекрываться (Tutin, 1997). Вместе с тем результаты более 11 лет полевых наблюдений в этом районе свидетельствуют о том, что контакты межу группами происходят крайне редко. Описано примерно 40 случаев взаимодействия между группами. Происходили они всегда на значительном расстоянии (50-300 м) и носили антагонистический характер. По-видимому, между взрослыми порой происходят драки. Один из самцов по кличке Партос, за группой которого велись многолетние наблюдения, умер от ран, нанесенных ему другим самцом. С. Тьютин (Tutin, 1997) упоминает еще два случая, свидетельствующих о недавней драке между самцами. Есть все основания полагать, что группы горилл, обитающие в тропическом лесу, не дерутся за доступ к пище. По всей вероятности, как и в случае с горными гориллами, яростные схватки между самцами происходят за обладание самками или при защите самок. Другие авторы, наблюдающие за несколькими группами горилл в заболоченной местности (национальный парк Ноуабале-Ндоки, Северное Конго), свидетельствуют о том, что группы могут некоторое время мирно сосуществовать: подростки из разных групп играли друг с другом, а самцы ограничивались демонстрациями в адрес друг друга (Olejniczak, 1994). Наблюдения за западной равнинной гориллой показали также, что размеры групп в значительной мере связаны с выраженной внутригрупповой конкуренцией за пищевые ресурсы (в первую очередь за фрукты) (Remis, 1994; Tutin

1997). Крупные размеры тела горилл не позволяют им легко перемещаться по ветвям деревьев, драки за пищу на деревьях были редким событием (это может свидетельствовать о том, что гориллы боялись падений и избегали опасных ситуаций). Широко известно, что шимпанзе избегают внутригрупповой конкуренции за фрукты, разбиваясь на мелкие партии в течение дня. Практикуют ли подобную тактику гориллы - вопрос дискуссионный. Как правило, размеры групп горилл, обитающих в тропическом лесу, меньше, чем в горных районах Вирунге: примерно 7-10 особей, и чаще всего в группе имеется один взрослый самец. В этой ситуации разделения на мелкие подгруппки во время питания не происходит. Вместе с тем ряд исследователей наблюдал некоторое подобие разделения-объединения (fission-fusion) в группах, включающих в свой состав более одного взрослого самца и превышающих по количеству 16 особей (Mitani, 1992; Remis, 1994). Возможно, однако, что временный распад на подгруппы у горилл являлся первой ступенью разделения группы.

Восточная равнинная горилла обитает как в горной местности, так и на равнине, и демонстрирует сходство с одним из перечисленных выше подвидов по диете в зависимости от условий обитания. Все три подвида живут компактными постоянными группами, в состав которых входит один взрослый самец-лидер с серебристой спиной (могут присутствовать несколько молодых самцов-сыновей) и самки с детенышами. У горных горилл размеры группы в среднем больше, чем у равнинных. Территории соседних групп у восточной равнинной гориллы в значительной степени перекрывались (национальный парк Кахузи-Бьенга, Заир), тогда как групповые территории шимпанзе, обитавших в той же местности не перекрывались вовсе (Yamagiwa et al., 1997). Размеры территории у восточной равнинной гориллы варьировали в пределах 2,7-6,5 км^2 и примерно соответствовали размерам территории у шимпанзе в этом районе Африки (5,3 км^2).

Орангутан *(Pongo pygmaeus)*. Орангутаны ведут по преимуществу одиночный образ жизни, однако социальную систему этих человекообразных обезьян характеризуют как промискуитетную с присутствием самцов-скитальцев. Постоянно рядом находятся лишь мать с неполовозрелым детенышем. Участки самок сильно варьируют по размерам в зависимости от условий обитания (характера распределения ресурсов в пространстве). В Суак Калимби (Суматра) участки самок резидентов превышали 100 га (van Schaik, van Hooff, 1997), в Кетамбе (Суматра) территории самок достигали 150 гектаров (Rijksen, 1978), а в Танджан Патин (Суматра) их территории превышали 350 га (Galdikas, 1988). Территории самок до некоторой степени перекрываются. Вместе с тем там, где территории перекрываются в значительной степени, по всей вероятности, речь идет о близких родственницах (Galdikas, 1988). В целом, предполагается, что самки орангутанов не демонстрируют выраженной территориальной защиты, но самки-соседки соблюдают четкую социальную иерархию и при встрече друг с другом ведут себя в соответствии с правилами социального доминирования (Rijksen, 1978).

Дружественные взаимодействия между самками (за исключением пар мать-детеныш) практически отсутствуют. Территории самцов-резидентов организованы с учетом распределения самок в пространстве. Хотя территории самцов, судя по всему, также перекрываются, самцы демонстрируют по отношению друг к другу ярко выраженную враждебность и избегают находиться на близком расстоянии (Rjiksen, 1978). Есть все основания предположить, что непосредственные контакты самцов заканчиваются драками (на теле взрослых самцов имеются многочисленные рубцы от ранений) (Galdikas, 1985a). Громкие крики, издаваемые самцами-резидентами, чаще производятся на границах участков и, по-видимому, служат сигналом, оповещающим об их приближении (van't Land, 1990). Кроме того, замечено, что самцы издают длинные крики перед началом перехода, испуская их в сторону планируемого движения.

В популяции орангутанов имеется некоторое количество мелких по размеру самцов, похожих на неполностью половозрелых особей (у них не развиты щечные гребни и горловой мешок). Эти животные не обладают собственностью на домовый участок, они постоянно перемещаются в пространстве и проводят много времени в компании самцов-сверстников. Крупные самцы-резиденты относятся к ним терпимо, при условии, что те будут соблюдать дистанцию. Самцы-резиденты могут даже "закрывать глаза" на сексуальные взаимодействия мелких самцов с самцами-резидентами. Хотя мелкие самцы могут проводить с самками больше времени, чем крупные самцы-резиденты, именно последние монополизируют самку в период, когда зачатие является максимально возможным (Rjiksen, 1978; Galdikas, 1985b). Субадульты могут пребывать на данной ступени онтогенетического развития годами (Uchida, 1994). Некоторые авторы полагают, что причиной тому является присутствие взрослых самцов-доминантов в данной местности (Kingsley, 1982).

12.12. Социо-экология и социальная организация у шимпанзе и бонобо

В целом бонобо характеризуются более терпимыми взаимоотношениями в пределах сообщества и более выраженными дружественными связями между индивидами, особенно самками, чем шимпанзе. По мнению Р. Ренгема с соавторами (Wrangham et al., 1997), такие различия связаны преимущественно с различиями в экологии и с разной экологической платой за групповой образ жизни. Дружественные связи между взрослыми самками в группах у бонобо, по всей видимости, оказались возможными, потому что они путешествуют относительно постоянными партиями. Практически никогда не возникает ситуаций, вынуждающих особей путешествовать в одиночку. Напротив, у шимпанзе формированию устойчивых дружественных связей между самками препятствует потребность

постоянного слияния-распада партий. Последнее происходит в силу острой конкуренции за пищу в сезоны года, бедные фруктами.

Размеры группы и конкуренция за пищу. Р. Ренгем предлагает объяснять особенности групповой организации у шимпанзе и бонобо на основе анализа пищевой конкуренции. Шимпанзе и бонобо преимущественно используют в пищу фрукты. Фруктовые деревья, как правило, располагаются в пространстве дискретными группами. Особи, кормящиеся группами, вынуждены делить между собой пищевые ресурсы. Если участок с пищей небогат кормом и не может обеспечить пропитанием всех членов группы, то поневоле возникает выраженная внутригрупповая конкуренция. В итоге члены группы вынуждены либо умерить свои аппетиты, либо увеличить дневные переходы (чтобы посетить больше фруктовых деревьев). Прямая внутригрупповая конкуренция характерна для всех фруктоядных видов обезьян, включая шимпанзе и бонобо. Однако данные о социальной структуре фруктоядных видов свидетельствуют о том, что интенсивность внутригрупповой конкуренции у видов может сильно различаться.

12.13. Территориальность у человека

Человек, по-видимому, также территориален. Аналогично большинству видов приматов, он склонен защищать собственную территорию и уважать права собственности других. Последнее наиболее очевидно в отношениях между членами группы и в отношениях между группами. Моральный запрет на вторжение на чужую территорию менее силен, если вторгаются на территорию незнакомого человека. В этой ситуации более мощной силой является страх перед наказанием со стороны владельца. Территориальность может проявляться в форме социальных или физических границ и может защищаться с применением агрессии или социальными и ритуальными способами.

К примеру, австралийские аборигены провозглашают свою собственность на землю на основе ее наследования от тотемного предка. Они говорят, что дух этого предка (или предков) сторожит территорию, особенно некоторые священные ее участки, от всех., кто вторгается на их земли без разрешения. Территориальность не подразумевает, что другие вообще не могут иметь доступа к этому месту, а скорее налагает на пришельцев обязательство уважать права владельцев и, следовательно, спрашивать разрешения на посещение данной местности, а также обязывает их вести себя на чужой территории определенным образом.

Пока никакой угрозы извне не существует, территориальность и права собственности могут никак не афишироваться. Но при любом признаке появления пришельцев и угрозы для их территории права владельцев тут же придаются огласке. Готтентоты нама никогда не демонстрировали права владения полосой пустыни между береговым участком, где располагалось их жилье, и охотничьими

угодьями. Но стоило правительству заявить, что на этой полоске будет организован заповедник, готтентоты стали активно протестовать, и это свидетельствовало о том, что они всегда рассматривали эту территорию как свою (Eibl-Eibesfeldt, 1989).

В большинстве случаев групповые территории защищаются уже одним знанием того, что владелец способен защитить свою собственность силой, если это потребуется.

В 60-70-х годах XX в. вновь стала популярной концепция Ж. Руссо о благородном и миролюбивом человеке на заре истории. Стали говорить, что палеолитический человек не имел собственности на территорию, жил открытыми мигрирующими сообществами, состав которых постоянно менялся, а границы и заборы появились лишь с началом земледелия. Согласно этой концепции, только с тех пор земля стала рассматриваться как собственность, о которой можно было заявить, и в это же время на земле был нарушен мир.

В рамках этой парадигмы многие этнографы стали писать о том, что охотники-собиратели наших дней очень миролюбивы и территориальность у них отсутствует. Об этом можно прочесть у Р. Ли (Lee, 1976), М. Шахлинза (Sahlins, 1968), Дж. Вудборна (Woodburn, 1982). По образному выражению И. Де Вора, бушмены и охотники-собиратели в целом - это дети цветов, все свое они носят с собой и не связаны с каким-то определенным местом, им не нужно оставаться и защищать какой-либо кусок территории или фиксированные ресурсы.

Такой взгляд, однако, представляется весьма односторонним и встречает ряд серьезных возражений. У. Шмидбауер (Schmidbauer, 1973), написавший целую книгу о территориальности и агрессии у охотников-собирателей, никогда сам не работал в этих обществах. Часто в качестве модели миролюбивых культур охотников-собирателей упоминают эскимосов, пигмеев, хадза и бушменов Калахари. Но при ближайшем рассмотрении источников картина предстает несколько иная. Так, например, Ф. Нансен действительно описывал эскимосов как очень миролюбивых людей, но О. Кениг (Konig, 1925) показал, что эта картина не соответствует действительности и что Ф. Нансен сделал это сознательно, чтобы вызвать симпатии к эскимосам. В литературе есть достаточное количество описаний территориальных конфликтов между группами эскимосов. Конфликты происходили за охотничьи территории. Н. Петерсон (Peterson, 1963) описывает защиту территорий у эскимосов западной Гренландии, вторгшийся без спросу на охотничью территорию чужой группы рискует жизнью.

В работах целого ряда авторов можно прочесть сведения, заставляющие думать, что охотники-собиратели не столь миролюбивы и, помимо всего прочего, владеют определенной территорией. П. Шебеста (Schebesta, 1941) указывает на наличие охраняемых участков леса у пигмеев бамбути. Вторжение на эти участки чужаков для охоты и сбора пищи не разрешается и строго пресекается. Соседние группы, находящиеся в дружественных отношениях друг с другом, связанные

узами родства, получают право пересекать границы владений при определенных условиях. На чужой территории пигмеи ведут себя очень пугливо и всего опасаются и стесняются. Л. Кел-Ларсе (Kohl-Larsen, 1943), описавший хадза до Дж. Вудборна, сообщает, что они имели охотничьи территории и их группы воевали между собой.

У. Дайвеил (Divale, 1972) исследовал воинственность и военные действия у 99 локальных групп из 37 культур. Из них 68, принадлежащие к 31 культуре, воевали в тот момент, когда собирались его материалы. 20 локальных групп из 5 культур прекратили воевать 5-25 лет назад, а оставшиеся сохраняют воспоминания о войнах в прошлом. Ни одна культура не заявила, что у них никогда не было войны. Е. Сервайс (Service, 1962) также отчетливо показывает, что охотники-собиратели владеют территориями. Еще один пример: из 12 культур, исследованных М. Биччиери (Bicchieri, 1973), 9 были отчетливо территориальный В этнографической литературе старого времени есть много ссылок, которые заставляют предположить, что охотники-собиратели были отчетливо территориальны. И многие, включая андамандцев, патагонцев и австралийских аборигенов, были к тому же еще и весьма воинственными.

Таким образом, можно прийти к выводу, что миролюбивость охотников-собирателей - не что иное, как миф 1960-х годов. Но это миф, который трудно опровергнуть, так как он тесно сопряжен с идеализацией образа жизни охотников-собирателей.

Р. Ли в более поздних работах пересмотрел свои представления об отсутствии территориальности у бушменов. Он указывает (Lee, 1972, 1973), что бушмены кунг владеют источниками воды, и все посетители должны получать формальное дозволение посетить этот участок. Обращаясь к наскальной живописи, также можно увидеть, что в период до контактов с европейцами группы воевали между собой (Woodhouse, 1987).

Большинство работ показывает, что кунг могут охотиться и собирать растения только в пределах собственного участка, принадлежащего их родственной группе или племени. Х. Веддер (Vedder, 1937) пишет, что каждая бушменская группа владеет участком, унаследованным от отцов. Некоторые обладают даже двумя участками: летним и зимним. Причем участки имеют четкие границы. Если бушмен будет охотиться на чужой территории, можно быть уверенным, что однажды он погибнет от чьей-то отравленной стрелы. Наличие территориальности особенно удивило первых исследователей, поскольку они считали бушменов кочевниками без всяких видов на землю.

Г. Сильбербауер (Silberbauer, 1973) также подтверждает, что собственность на территорию есть и у Г/ви бушменов. Группа или отдельный человек должны спросить разрешения, прежде чем ступить на чужой участок. Формальное разрешение пройти по чужой территории звучит как "разрешение пить воду". Среди Г/ви владельцами территории являются конкретные члены группы. Постоянные конф-

ликты за территорию как раз и предотвращаются путем признания собственности за конкретным хозяином. Лишь в исключительных случаях группа-владелец бывает вынуждена защищать территорию. П. Виснер (Wiessner, 1977), много лет работающая у кунг, описывает случай, когда группа-хозяин схватилась за луки и стрелы и угрожала другой группе, когда та попыталась вырыть яму для воды на их земле. Доступ к земле человек получает по рождению, путем вступления в брак и обмена партнерами.

12.14. Территориальность: "за" и "против"

Территориальность является поведенческой универсалией (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Предрасположенность к территориальности, по-видимому, берет свои истоки в приматном прошлом человека. Вопреки традиционным представлениям, есть все основания полагать, что это поведение играет положительную роль в жизни человека. Территориальность делает жизнь человека более предсказуемой и снижает вероятность агрессивных конфликтов за ценные экологические ресурсы, что достигается благодаря уважению прав собственности на землю, определяемую культурными нормами.

Бушмены не могли бы эффективно охотиться или собирать растения (в зависимости от времени года), если бы не знали точно, кто какой ресурс будет использовать и каким ресурсом владеет. Уважение прав собственности выгодно всем. Австралийские аборигены, живущие в аридных зонах, могут контролировать и защищать свои территории лишь с огромным трудом. Но каждая группа имеет свои угодья и охраняет их согласно культурным нормам. Группа наследует землю от тотемного предка, дух этого предка охраняет ее от чужаков, и на участке имеются особые места, которые считаются следами тотемного предка. Обычно предок представляется получеловеком, полуживотным. Круглые скалы, по поверьям, представляют собой яйца эму или змеи, углубления в земле - норы, где жил предок. Такие места являются ритуальными центрами территории. Только мужчины, прошедшие инициацию, могут посещать эти места, а женщинам группы и чужакам это строго возбраняется, ослушание карается смертью. Члены других групп не отваживаются пересекать чужую территорию из опасения, что тотемные предки все видят и могут причинить вред тем, кто идет по чужой земле. Сходная концепция охраны территории предками прослеживается у папуасов и меланезийцев. Племя кукукуку, обитающее на Новой Гвинее, хоронит умерших на платформах в своих садах как стражей (Eibl-Eibesfeldt, 1989). У айпо западной Новой Гвинеи погребения предков устраивают под скалой, которая торчит над садами, чтобы предки наблюдали за местностью. Это отпугивает чужаков, однако конфликты за землю очень частая вещь. При другом способе ритуализации прав на территорию, у тембага Новой Гвинеи, присутствие предка символизиру-

ется одним из видов фикуса. Они верят, что везде, где ходили предки, вырастало это растение. Если в результате войны одно племя выгоняет другое с его территории, то новые владельцы не заселяют завоеванные угодья до тех пор, пока старые хозяева не посадят растение-тотем на новом месте. Лишь когда фикус посажен, считается, что дух предков ушел с этой территории и она стала пригодной для жизни. Защита со стороны предков - мощный способ обеспечения территориальной безопасности.

12.15. Невербальные сигналы и нормы поведения в общественном транспорте: антропология большого города

Правила поведения в общественных местах, например в общественном транспорте, во многом определяются локальными традициями, степенью комфортности данного способа передвижения и степенью знакомства пассажиров друг с другом. Проанализируем различия в поведении пассажиров метро и пригородного автобуса, которые во многом приобретают статус субкультурных традиций.

Метро. Поведение людей в метро направлено на поддержание максимальной анонимности и отстраненности. Большинство людей сидят, опустив глаза (или даже закрыв), читают, и лишь немногие, находящиеся в обществе знакомых, тихо разговаривают. Нарушение границ интимной зоны (сидение тесно рядом с незнакомыми людьми) вызывает у большинства людей чувство напряженности и желание увеличить дистанцию, а у некоторых даже чувство враждебности. В первом случае индивид подсознательно расставляет локти, пытается отодвинуться на максимально возможное расстояние. Во втором случае индивидуум с доминантными ориентациями может удерживать большее индивидуальное пространство, широко рассевшись и расставив ноги (агрессивная демонстрация в направлении чужака), часто при этом наблюдается и мимика угрозы, руки сжаты в кулаки. Такая поза часто обычно бывает эффективна, и лишь немногие отваживаются попросить такого субъекта подвинуться даже в переполненном вагоне. Подобная поза, впрочем, немыслима в какой-либо западной европейской стране. Избегание прямого контакта глазами в значительной мере снимает вероятность повышения социальной напряженности в переполненном вагоне, но может использоваться (например молодыми людьми) также и для того, чтобы не уступать место тем, кто в этом больше нуждается.

Любопытное "этологическое открытие" сделано современными городскими нищими. Напомним, что Москва уникальна в сравнении с другими столицами Европы тем, что только здесь, насколько нам известно, широко практикуется активный сбор подаяний нищими прямо в вагонах метро (Butovskaya et al., 2000a,b). Люди, сидящие лицом к проходу, поневоле обращают взгляд на человека, стоящего в проходе и громко сообщающего о своих проблемах. Вербальная информация,

впрочем, служит, скорее всего, для привлечения внимания к данной особе, основными релизерами (пусковыми стимулами к ответной реакции) выступает внешность нищего: возраст, одежда, облик в целом, признаки, свидетельствующие о болезни и физической несостоятельности (ампутированная, поврежденная болезнью или парализованная конечность, палка, костыли, инвалидная коляска (Butovskaya et al., 2000a, b). Существенную роль играет интонация и тембр голоса. Далее следуют такие факторы, как выраженность индивидуальной просьбы: протянутая рука, заглядывание в лицо потенциальному подающему, сопровождающееся просительной мимикой, ссутуленная поза. Взгляд сидящих поневоле скользит по человеку, громко заявляющему о себе, и если глаза встречаются, опытный просящий хорошо знает, что это сигнал к взаимодействию. Далее следует более индивидуализированный контакт, тактильный: просящий касается руки, дергает за рукав, поглаживает руку потенциального донора и еще более пристально заглядывает в глаза. На фоне индивидуального общения ответная реакция сочувствия более вероятна (что и происходит по нашим наблюдениям). Не оказать помощь в такой ситуации трудно, отказывающий должен демонстрировать свою враждебность и неприязнь публично, на что не каждый отваживается. Вторая типичная реакция при появлении нищего-отстранение, демонстрация непричастности: углубленное изучение книжки или газеты, беседа с собеседником, закрытые глаза, копание в вещах и пр, выражение безразличия и даже открытой неприязни на лице.

Автобус. Автобус как вид транспорта наиболее распространен в нашей стране. Однако не многие задумывались над тем, каким способом и по каким законам осуществляется размещение людей в салоне. Наблюдения показывают, что вошедшие, безусловно, демонстрируют выраженные предпочтения одних мест и избегание других. В первую очередь, к примеру, занимаются одинарные места, рядом с которым не висит табличка "Места для инвалидов".

Поведение людей в автобусе зависит от множества факторов: расстояния проезда, типа автобуса, времени суток, поло-возрастного и этнического состава пассажиров, особенностей культуры. Так, в городских автобусах пассажиры входят через все двери, кроме первой (из нее положено выходить). В исключительных случаях шофер открывает первую дверь, позволяя войти старой женщине, инвалиду или женщине с маленьким ребенком. В Москве (как и в пригородных автобусах) перестала существовать очередь на посадку, люди пытаются первыми попасть в автобус, мужчины не уступают дорогу женщинам и детям, а порой и просто оттесняют последних (подобная ситуация возможна в условиях большого города, где никто никого не знает, но была бы затруднительна, если бы на остановке стояли знакомые люди). Места в автобусе занимают по принципу - "кто первый вошел", с большим трудом уступают место старикам и женщинам с детьми (даже если речь идет о местах, специально для этого предназначенных). Таким образом, анонимность в условиях современной нашей культуры приводит к

ограничению проявлений альтруизма, к игнорированию правил вежливости и этикета.

В западных странах с развитием феминистских движений, впрочем, тоже становится не принятым уступать женщине место. Но закон освобождать место, предназначенное для инвалида или для женщины с ребенком, соблюдается железно. Женщине помогут внести и вынести коляску, даже если она и не обратится за помощью, причем сделают это и молодые и старые, и мужчины и женщины (именно такую картину я не раз наблюдала в Германии).

Пригородные автобусы отличаются тем, что расстояние, которое люди в них проезжают, в среднем большее, автобусы ходят по расписанию, и (в силу того, что многие регулярно ездят на работу в одно и то же время) постепенно люди начинают узнавать друг друга в лицо и здороваться. Анонимное общение преобразуется в общение знакомых людей. Знакомые могут тихо беседовать всю дорогу, смеяться, обсуждать новости. Появление людей, резко выделяющихся из общей массы, вызывает негативную реакцию и раздражение. Так, когда в автобусе появляется женщина, сильно пахнущая духами и дезодорантами, публика реагирует на это отрицательно, неприязненно воспринимаются люди, от которых сильно пахнет чесноком, луком или немытым телом. В равной мере неприязненно воспринимаются также хорошо одетые и накрашенные молодые женщины.

В 1998 г. особую категорию лиц, путешествующих в пригородных автобусах, составляли пожилые мужчины и женщины, которые садились в автобус с большими сумками, полными пустых бутылок. Эта категория, несомненно, отражает субкультурные особенности текущего момента. У окружающих вызывала большое раздражение данная публика прежде всего потому, что она пыталась ехать в то время, когда большинство работающих спешили в Москву, автобус был переполнен и существовала реальная угроза в него не сесть. Пенсионеры же предпочитали ехать рано, потому что им вообще не спится по утрам и потому что они стремились попасть в Москву и занять очередь в магазин, где принимали бутылки (в пригороде их в это время либо вообще не принимали, либо платили меньшую цену). Таким образом, с их собственной точки зрения, они тоже ехали по важному делу, тоже зарабатывали и никак не могли отправляться в Москву более поздним рейсом (который в то время часто вовсе отменяли).

Показательно, что в западных странах автобусы никогда не бывают столь переполнены, люди никогда не стоят в проходе, тесно прижавшись друг к другу, индивидуальная дистанция свято соблюдается. Напротив, в странах Африки, Юго-Восточной Азии представления о вместимости автотранспорта значительно превосходят все российские представления об этом. Даже междугородние автобусы (и такси) в Танзании, Кении или на Мадагаскаре набиты до предела. Люди могут не только стоять в проходах, но и располагаться на спинках сидений, громоздясь над головами сидящих. Никому не приходит в голову возражать или рассматривать такое поведение как бесцеремонность. Мы были свидетелями того, как в

маленькое такси, ситроен старой модели, втиснулось несколько взрослых и семеро подростков (при этом, по европейским стандартам, максимальная вместимость машины, исключая шофера, не могла превышать четырех человек).

В мусульманских странах мужчины и женщины входят в автобус через разные двери, садятся на строго отведенные места: женские в передней части автобуса, мужские - в задней. И даже если места для лиц противоположного пола пустуют, лица другого пола не имеют права на них садиться. Аналогичным образом в Индии автобус делится на правую - мужскую, и левую - женскую, половины (порой между ними даже бывает натянута разделительная сетка), а в поездах имеются мужские и женские купе.

Глава 13

ВРЕМЯ И ПОВЕДЕНИЕ

И мы опять играем временами
в больших амфитеатрах одиночеств,
и те же фонари горят над нами,
как восклицательные знаки ночи.
Живем прошедшим, словно настоящим,
на будущее время непохожим,
опять не спим и забываем спящих.
И. Бродский "Через два года"

13.1. Общение во времени: кросс-культурное сходство и различие

Исследования культурных антропологов показывают, что концепции времени и взаимодействие со временем могут сильно изменяться от культуры к культуре и являют собой культурно-специфические характеристики. Для европейцев и американцев время означает длительность - своеобразный промежуток между двумя пунктами пространства. Настоящее является точкой в пространстве, отделяющей прошлое от настоящего. Для большинства западных культур будущее видится много более важным, чем прошлое. Время понимается как континуум, который подразделен на единицы, каждая из которых имеет самостоятельную ценность. Для многих представителей западных культур время ценно не само по себе, а как вместилище, в котором реализуются конкретные планы, цели и события. **В европейской традиции модель времени определяется следующими параметрами: 1) линейностью (время течет); 2) монотонностью (время течет с одинаковой скоростью); 3) неповторимостью (прошлое нельзя вернуть); 4) непрерывностью и причинностью (прошлое определяет будущее); 5) синхронностью (для каждой области общественной жизни время должно означать одно и тоже); 6) кумулятивностью (с течением времени что-то всегда накапливается).**

В азиатских и африканских культурах люди переживают время значительно более целостно и конкретно. В восточной модели время характеризуется: 1) цикличностью; 2) дисконтиниумом (состоит из благоприятных и неблагоприятных моментов. За первые необходимо хвататься, вторых следует избегать); 3) конкрет-

ностью (по своему содержанию время не абстрактная единица измерения, а конкретно переживаемый процесс в годовом календарном цикле).

Исследователи с опытом работы в разных уголках земного шара отмечают, что **жизнь течет с разной скоростью для разных культур** (Levine, 1997). **В одних культурах люди вечно спешат, бегут, мечутся между делами в течение дня.** Часто смотрят на часы и нервничают, стараясь соблюдать пунктуальность. **В других культурах люди более медлительны и делают ежедневные дела неторопливо и спокойно.** Их скорость перемещения представляется более низкой, кажется, что они не обращают никакого внимание на часы, а пунктуальность не является у них основной культурной добродетелью.

Чтобы достоверно доказать наличие количественных различий в скорости жизни у представителей разных культур, Р. Левайн (Levine, 1997) собрал информацию по 31 стране, включающую данные: 1) о времени, затрачиваемом пешеходами на покрытие дистанции в 60 футов (18 м 30 см) в пешеходной зоне города; 2) о времени, затрачиваемом почтовым работником на то, чтобы взять у клиента деньги, подать почтовую марку и вернуть точно сдачу; 3) о точности часов, вывешенных в общественных местах в соответствии с эталонным временем страны. Оказалось, что среди исследованных стран Швейцария живет в самом быстром ритме жизни. В числе стран с высокой скоростью жизни оказались и другие западноевропейские страны. США были на 16-ом месте. В категорию стран с медленной скоростью жизни попали страны Латинской и Южной Америки (Сальвадор, Бразилия, Мексика), а также Иордания, Сирия, Индонезия. В целом, было показано, что страны с жарким климатом, как правило, характеризуются медленным темпом жизни.

Скорость жизни, по-видимому, оказывает самое непосредственное влияние на частоту сердечных заболеваний. Чем выше темп жизни, тем выше стресс и тем больше сердечно-сосудистых заболеваний зарегистрировано в данной стране. Япония, как и большинство европейских стран с высоким темпом жизни, характеризуется и высоким уровнем встречаемости сердечно-сосудистых заболеваний. С учетом данных Р. Левайна, его медицинские коллеги сделали вывод, что эти заболевания имеют существенную компоненту, связанную с темпом жизни (Taylor et al., 1997). В качестве профилактики сердечно-сосудистых заболеваний в странах с высоким темпом жизни люди должны научиться расслабляться, противостоять стрессу, избегать питаться в закусочных типа "Макдональдс".

Культуры различаются по предпочтительному ориентированию на настоящее, прошлое или будущее, по темпу жизни. Даже скорость речи во многих культурах разная. Европейские культуры (немецкая, английская, голландская) ориентированы на будущее. В качестве позитивных сторон в этих культурах выступает ориентация на тяжелую работу, успех в деловой сфере в сочетании со скромным и часто аскетичным образом жизни. Здесь предполагается, что Гос-

подь воздаст людям в будущем за их жизненные установки и поведение. **Многие культуры Средиземноморья и стран Латинской Америки и Африки ориентированы на настоящее и стараются жить днем сегодняшним.**

В соответствии с различиями в концепциях времени варьирует и характер взаимодействия людей со временем (Bell et al., 2001). Чем более индустриализовано общество, тем рациональней и экономней обращаются люди с каждым промежутком времени. Причина, видимо, в техническом прогрессе, важными атрибутами которого является точность, пунктуальность и надежность. **Индустриализация непременно связана с ориентацией на будущее.** Все наши представления и понятия ориентированы в завтрашний день: планы, ожидания, экономия, учебная подготовка, инвестиции.

13.2. Время по часам и время по событиям

Культуры существенно различаются между собой представлениями о времени. Для одних культур ведущим является время по часам, для других - событийное время. В культурах с ориентацией на время по часам (США, Канада) люди помечают назначенные встречи в календаре (ежедневнике), стараются быть пунктуальными и следят за временем по часам. Разумеется, они ожидают от других той же пунктуальности. В культурах, ориентированных на событийность, уважающие себя индивиды должны уметь адекватно откликаться на непредвиденные события и корректировать свое время в соответствии с этим. Они могут планировать встречу на 14.00, но отложить ее, если в 13.45 кто-либо из близких обратится к ним за помощью. Если они откажут в помощи или отсрочат помощь на несколько часов, их репутация добропорядочного человека окажется под угрозой. В сущности, перед людьми из событийно ориентированных культур в подобной ситуации не возникает никакой дилеммы, они включаются в новое событие адекватно реалиям окружающей социальной среды (Brislin, 2000).

13.3. Обучение, пространство и время

Люди в разных культурах обучаются по-разному (Холл, 1997). В китайской культуре учат, ориентируясь на память и зубрежку. В японской приучают осваивать знания на наглядных примерах путем непосредственного соучастия: японские учителя, например, водят руку ученика, обучая писать. Арабы и японцы придают гораздо меньшее значение логическим объяснениям в процессе обучения, чем европейцы. В американской культуре упор делается на активности самого учащегося. В нашей культуре от учеников требуют очень быстрого освоения получаемых знаний. Процесс обучения тесно сопряжен с психическим давлением

на учеников и напряженностью (расхожая точка зрения учителей состоит в том, что обучение должно быть болезненным и мучительным). Наша система обучения, как и американская, гораздо больше ценит быстроту обучения, нежели прочность приобретенных знаний.

Как показывает опыт, при попытках контакта с представителями других культур недоразумения и непонимание могут возникать не только на почве различий в восприятии индивидуальной дистанции и культурно специфических интерпретаций одного и того же невербального сигнала, но и по причине различий в чувстве времени. Насколько может быть различным обращение со временем, можно проследить на примере того, как представители той или иной культуры понимают понятие "пунктуальность". Пунктуальность несомненно связана с метрическим характером "часового времени" и с появлением часов в западном мире, она стала одной из универсальных добродетелей. Пунктуальность (порой доходящая до болезненности) представителей западной культуры воспринимается арабами как своеобразный пунктик или заскок. Арабские бизнес-партнеры со временем могут приноровиться к этой особенности европейцев, но продолжают чувствовать и понимать время иначе. Аналогичные проблемы возникают при общении с жителями Латинской Америки. Для немецкого бизнесмена опоздание на 2-3 минуты уже воспринимается как значимое. У нас допустимо опоздание на 5-15 минут в деловой и официальной сферах, тогда как при частном приглашении (к друзьям) вполне возможно прийти на полчаса раньше или позже (то же характерно и для Америки). По латиноамериканским стандартам допустимо опаздывать на 45 минут даже в деловой сфере, что значительно осложняет возможности делового партнерства между латиноамериканскими и индустриальными западными странами. Общественные и личные часы бразильца заведены с меньшей точностью, чем у североамериканца. Бразильцам важнее знать не время, когда происходит данное событие, а скорее его место во временной последовательности: было ли оно "раньше" или будет "позже".

Заключение

Пространственное поведение человека является составной частью системы невербальной коммуникации. Дистанция при общении взаимосвязана с громкостью голоса, визуальным контактом, взаимной ориентацией тела партнеров, характером тактильных контактов, темой разговора и другими параметрами. Пространственное поведение человека обладает суммой видовых, культурных и индивидуальных характеристик. Можно выделить целый ряд видоспецифических характеристик пространственного поведения человека, связанных с полом и возрастом взаимодействующих партнеров. Важной составляющей проксемических исследований являлось представление о контактных и неконтактных культурах,

введенное Э. Холлом. Данные последних лет показывают, что видимые различия между контактными и неконтактными культурами часто определяются удельным весом того или иного показателя коммуникации и соотношением вербального и невербального компонентов в системе общения. Одинаковая степень близости общающихся партнеров может у разных народов обеспечиваться за счет различного сочетания коммуникативных показателей: в одних культурах решающим будет поворот тела, в других - длительность взгляда, в третьих - интенсивность касаний, в четвертых - интенсивность жестикуляции, в пятых - дистанция.

Важным показателем при исследовании влияния культуры на пространственное поведение является среда общения (родная или инородная). В условиях многоэтничного современного мегаполиса человек постоянно сталкивается с комплексом проблем, связанных с пространственным поведением. В таких условиях принципиально важным является умение идентифицировать этническую принадлежность окружающих и строить свое поведение с учетом различий в дистанциях между представителями одной и той же и разных культур. Межкультурная дистанция может быть различной в зависимости от условий: одна дистанция с представителями других культур может поддерживаться в родной культурной среде, и другая - с представителями других культур в многонациональном городе. При этом важно учитывать культурные различия в невербальном общении людей, ненадолго попавших в чужую или многонациональную среду, и мигрантов, постоянно живущих в многонациональной среде.

При исследовании пространственного поведения представителей разных культур, общающихся между собой, встает вопрос о функции персонального пространства. Нужно отдавать себе отчет, что персональная дистанция между представителями разных этносов может отличаться от принятой в каждой из них. Если дистанция является одним из способов общения, несет коммуникативную функцию, тогда здесь должны действовать законы ин- и аут-групп. Поэтому дистанции между представителями двух различных культур часто будут больше, чем внутрикультурная дистанция для каждого из них. В условиях ограниченного пространства (например в общественном транспорте) культурные различия в правилах пространственного поведения могут приводить к открытым конфликтам.

Поведение человека связано с плотностью популяции сложными причинными связями. Нет оснований предполагать, что с повышением плотности однозначно повышается уровень агрессивного поведения. Культуры, живущие в условиях повышенной плотности (японцы, китайцы, вьетнамцы), характеризуются низким уровнем внутригрупповой агрессивности и развитыми механизмами снятия социальной напряженности.

Человек демонстрирует территориальное поведение во всех без исключения культурах. Защита территории осуществляется прямыми (агрессивные столкновения) и непрямыми способами (пограничные столбы, обереги, священные растения и духи предков, охраняющие территорию).

Часть VI
ЯЗЫК ТЕЛА И ПОЛОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Глава 14
ЭВОЛЮЦИЯ ЧЕЛОВЕКА И ПОЛОВОЙ ОТБОР: МУЖСКИЕ И ЖЕНСКИЕ СЕКСУАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

Мужчины заблуждаются, считая, что женщины должны думать, общаться и реагировать так же, как сами мужчины; женщины ошибочно считают, что мужчины должны чувствовать, общаться и реагировать также, как это дделают женщины. Мы забыли о том. что мужчины и женщины изначально разные. И в результате наши отношения наполняются ненужными трениями и конфликтами... Если вспомнить, что мужчины - с Марса, а женщины — с Венеры, то все становится легко объяснимым.

Дж. Грей "Мужчины - с Марса, женщины — с Венеры "

14.1. Эволюция пола: бесполое и половое размножение

Прежде чем обсуждать роль полового отбора в эволюции человека, рассмотрим вопрос о том, почему в процессе развития жизни на нашей планете произошел переход от бесполого размножения к половому. Многие из вас, возможно, задавались вопросом: почему у человека присутствует два пола - мужской и женский? Куда реже на ум приходит вопрос о том, зачем вообще нужны половые различия как таковые? Вероятно, до вас доходят отдельные туманные воспоминания из школьного курса общей биологии о том, что некоторые живые организмы на нашей планете не имеют пола (например бактерии, одноклеточные простейшие). Одноклеточные успешно размножаются путем деления родительского организма или путем почкования и успешно существуют миллионы лет, пережив мно-

гих гораздо более сложно устроенных животных, практиковавших размножение половым путем (динозавры, многие вымершие виды млекопитающих, включая представителей гомининной линии - австралопитеков, *H. habilis, H. erectus, H. nenanderthalensis).*

В случае бесполого размножения потомки представляют собой абсолютные генетические копии единственного родителя. Если подобная техника воспроизводства функционирует столь успешно в течение миллионов лет, то зачем некоторым видам понадобилось формировать отличные по полу линии?

Половые различия в пределах вида - исключительно дорогое и энергозатратное удовольствие. Начнем с того, что большие энергетические затраты должны расходоваться на производство специализированных гормонов (мужских и женских), равно как и различных нейрональных и физических структур тела. Представители противоположного пола должны расходовать существенную долю энергии на поиск потенциального партнера и его идентификацию. К этому объемному списку затрат следует добавить еще весомые энергетические затраты на привлечение партнера и на борьбу с представителями собственного пола за доступ к спариванию. А ведь вся эта выброшенная на ветер, с точки зрения представителей бесполого вида, энергия, могла быть с пользой потрачена на поиск пищи, избегание хищников, наконец, в дополнительное количество оставленных потомков.

Особенно затратными выглядят, впрочем, генетические потери. Ведь при каждом акте полового размножения каждый родитель передает потомкам лишь половину собственных генов. Получается, что для собственного полного воспроизведения каждый индивид должен оставить минимум два выживших до взрослого состояния детеныша. Даже если допустить на минуточку, что энергозатраты при единичном акте клонирования у бесполого организма равны единичному акту размножения у двуполых видов (в действительности расходы энергии много выше при половом размножении), то окажется, что бесполый организм оставит в лице своих потомков в два раза больше копий собственных генов.

Указанные выше размышления говорят о том, что должен был бы идти мощный отбор в пользу бесполого размножения. В реальности дело обстоит с точностью до наоборот: эволюция совершенно явно "потворствует" странной, малоэкономичной и генетически высокозатратной прихоти - размножению половым путем. Почему же это происходит?

14.2. Половое размножение сулит значительные выгоды

Очевидно, половое размножение дает видам какие-то существенные преимущества, выгоды от которых с лихвой перекрывают все недостатки. **Главная выгода полового размножения (и, следовательно, самой сущности феномена пола) состоит в том, что оно создает оптимальные условия для создания** ге-

нетического разнообразия и рекомбинации генетического материала в пределах популяции. Половое размножение обеспечивает генетическую уникальность каждого индивида, поэтому каждый вид, размножающийся половым путем, обладает несравненно большим генетическим разнообразием по сравнению с бесполыми видами. Новые генетические комбинации тестируются отбором и обеспечивают благоприятные условиях для выживания вида в случае резко изменившихся условий окружающей среды. **Бесполые формы, успешно существующие в стабильных условиях, оказываются неконкурентоспособными в ситуации, когда среда быстро меняется, потому что новые генетические комбинации возникают у них только в результате мутаций, а скорость мутаций достаточно низкая.** К тому же у бесполых видов любые негативные мутации приводят к гибели целой линии организмов с одинаковым генотипом. У видов с половым размножением рецессивные (возможно, летальные при данных средовых условиях) мутации сохраняются и передаются потомкам. При резкой смене условий среды именно такие мутации могут сохранить жизнь своим носителям и обеспечить выживаемость вида в кратчайшие сроки.

Таким образом, **основным преимуществом видов с половым размножением является их колоссальный потенциал для быстрой адаптации и изменений в соответствии с новыми требованиями среды, бесполые формы в аналогичной ситуации не способны к быстрой перестройке и, как правило, обречены на быстрое вымирание.**

14.3. Модель Красной Королевы

Важнейшее преимущество полового размножения в специальной литературе часто именуют **моделью Красной Королевы** (Ebert, Hamilton, 1996). В ее основе лежит представление о том, что половая рекомбинация позволяет видам, практикующим половое размножение, адекватно справляться с часто изменяющимся селективным давлением. Очень часто в природных условиях основное селективное давление исходит от организмов, обитающих по соседству с данным видом. Например, это могут быть хищники в отношении вида-жертвы, виды, конкурирующие за одни и те же ресурсы. Но чаще всего в этой роли выступают паразиты. Они всегда много меньше по размерам тела, чем хозяева, а продолжительность жизни у них много короче. Поэтому смена поколений у паразитов происходит много быстрее, чем у их хозяев. Если бы и паразит, и хозяин относились к видам, размножающимся бесполым путем, то паразиты эволюционировали бы быстрее хозяев и, без всякого сомнения, выигрывали бы "ко-эволюционную гонку вооружений" между ними (Alexander, 1987).

Половое размножение позволяет видам формировать новые генетические комбинации на индивидуальном уровне со значительно более высокой скоростью.

Это позволяет видам-хозяевам успешно продолжать гонку, конкурируя с паразитами. Отсюда аналогия с Красной Королевой из "Алисы в стране Чудес". Помните, Красная Королева поясняет Алисе, что в стране Чудес необходимо все время быстро бежать, чтобы оставаться на месте. Эта, казалось бы, откровенная несуразица идеально иллюстрирует сущность феномена: если паразиту путем быстрых эволюционных изменений удается поразить определенный процент представителей вида-хозяина, обладающих конкретным генотипом, то в популяции хозяина всегда найдется достаточно индивидов с другими генотипами, которые останутся устойчивыми к заражению. Если бы хозяин и паразит размножались бесполым путем, то со временем количество устойчивых к паразитам клональных линий хозяина неуклонно уменьшалось бы, тогда как у вида-хозяина, практикующего половое размножение, в каждом поколении будут возникать хотя бы несколько индивидов, устойчивых к паразиту.

14.4. Анизогамия как продукт дизруптивного отбора

Выше мы уже разобрались немного с вопросом о том, почему в процессе эволюции жизни на нашей планете стали формироваться виды растений и животных, практикующих половое размножение. Однако остается невыясненным вопрос: почему в процессе эволюции возникли два пола - мужской и женский? Почему не три, четыре и более? В действительности у бактерий, простейших водорослей каждая особь может обмениваться генами с любой особью того же вида, обладающей другим **половым типом.** Половой тип у этих организмов определяется исключительно генетическим материалом и никак не отражается на внешнем облике. Невозможно сравнивать половые типы у разных видов между собой. В отличие от полового типа, пол (половая принадлежность) определяется у всех видов, практикующих половое размножение, по набору фиксированных признаков (прежде всего по размеру половых клеток) и представлен двумя стандартными вариантами: мужским и женским.

Женские особи всегда производят относительно крупные, богатые питательными веществами и неподвижные гаметы - **яйцеклетки,** тогда как мужские особи производят мелкие, бедные питательными веществами и в высшей мере подвижные гаметы - **сперматозоиды.** Популяции некоторых видов растений или животных могут частично или даже полностью состоять из гермафродитов (гермафродиты - это индивиды, способные производить как яйцеклетки, так и сперматозоиды), однако ни при каких обстоятельствах половые клетки не будут промежуточными по типу, совмещающими в себе свойства мужских и женских гамет. Основная причина в том, что половое размножение сформировалось под действием **дизруптивного отбора** (форма отбора, при которой из популяции по-

следовательно элиминируются индивиды, обладающие промежуточными показателями по отбираемому признаку) (Parker et al., 1972).

Каким образом могла возникнуть анизогамия? Почему она закрепилась в процессе отбора и получила такое широкое распространение на нашей планете? Допустим, существует вид животных, размножающийся половым путем, у которого одни индивиды производят крупные, богатые питательными веществами гаметы, другие - мелкие и очень подвижные, а третьи - гаметы промежуточного типа. Индивиды, производящие мелкие гаметы, могут продуцировать их в значительно большем количестве, чем индивиды, вырабатывающие гаметы крупного или среднего размера. Такие особи способны к размножению значительно чаще, чем производители крупных и средних гамет. Следовательно, со временем в популяции данного вида должно происходить увеличение доли особей, производящих мелкие, бедные питательными веществами гаметы.

Однако мелкие гаметы имеют один существенный недостаток: объединение с такими же по размеру гаметами практически не оставляет зиготе (оплодотворенной яйцеклетке) шансов на выживание. Даже если "прото-самцы" и спариваются существенно чаще "прото-самок", производящих крупные гаметы, их коэффициент репродуктивного успеха мал. В популяции, изобилующей "прото-самцами", любые "прото-самки" получают существенные репродуктивные преимущества, ибо именно их потомки выживают с наибольшим успехом. В итоге в популяции наростает отбор в другом направлении: начинают отбираться индивиды, продуцирующие крупные гаметы. На этом фоне гаметы среднего размера не получают никакого преимущества при любом раскладе и постепенно вымываются из популяции.

Эволюция в сторону анизогамии сама создает новое селективное давление, направленное на усиление дифференциации двух морфотипов гамет. Происходит это преимущественно потому, что "прото-самцы" обладают более высоким **репродуктивным потенциалом,** чем "прото-самки". Поскольку "прото-самцы" способны производить большое количество мелких половых клеток, основа их репродуктивного успеха определяется способностью успешно находить гаметы "прото-самок". Для "прото-самок" это условие абсолютно несущественно, так как залог успеха в выживании потомства кроется в их собственных гаметах, богатых питательными веществами.

Анизогамия создает селективное давление на "прото-самцов" и "прото-самок", при котором происходит дальнейшая дифференциация по количеству энергии, вложенной родительским организмом в разные аспекты **репродуктивных усилий** (Kodric-Brown, Brown, 1987). "Прото-самки", вкладывающие значительное количество энергии в производство относительно малого количества гамет, должны прилагать все усилия по обеспечению максимальной выживаемости их немногочисленного потомства. "Прото-самцы", вносящие минимальный вклад в каждую отдельную гамету, производят значительное количество гамет и у них не возникает необходимости прилагать специальные усилия для выживания потом-

ков. Их большое количество гарантирует выживание хотя бы нескольких, что оказывается вполне достаточным для того, чтобы гены "прото-самца" были представлены в последующем поколении. Иными словами, эволюция анизогамии привела к тому, что мужские и женские особи стали по-разному распределять свои репродуктивные усилия: женские особи прилагали больше **родительских усилий** (Queller, 1997), а мужские - **усилий, связанных со спариванием** (Hawkes etal., 1995).

Сформировавшись единожды, мужской и женский пол в пределах популяции в дальнейшем коэволюционируют в тесной взаимосвязи друг с другом. Этот процесс представляет собой особую форму естественного отбора, получившую название - **половой отбор.** Подобно другим случаям отбора, половой отбор может принимать разные формы. Он может быть **направленным, стабилизирующим и дизруптивным.**

При этом важно помнить, что в отличие от других вариантов естественного отбора селективное давление в рамках полового отбора различается в направлении мужского и женского пола. Каждый из нас многократно сам наблюдал реальные следствия такого дифференцированного действия отбора: **половой диморфизм** по размерам тела и поведению представителей одного вида. Например, у павианов гамадрилов, самцы не только в полтора раза крупнее самок, но и обладают роскошной серебристой гривой; у павлина-самца имеется удивительный по красоте, переливающийся всеми цветами радуги хвост. Наконец, у человека - мужчины в среднем на 10-12% выше и крупнее женщин в пределах одной популяции, и значительно сильнее, доминантнее и агрессивнее последних.

Современные фильмы, пьесы, рассказы изобилуют сюжетами, в которых женщины наравне с мужчинами овладевают боевыми искусствами, поднимают тяжелые штанги, покоряют вершины, преодолевают различные преграды, бегают наперегонки с мужчинами, наконец, воюют. Чрезвычайно любопытным в этом ключе является кинофильм "Солдат Джейн" с Деми Мур в главной роли. Чуть ниже мы попытаемся показать, что "достижения" девушки Джейн -хорошая реклама для тех, кто пытается определить пределы своих жизненных возможностей, но, увы, плохая реклама для женщин, ведущих свойственный их собственному полу образ жизни.

Итак, постараемся оценить возможности мужчин и женщин, исходя из специфики их морфологии и физиологии. У мужчин мышечная масса составляет около 40% веса тела (примерно 30 кг), а у женщин - около 30% (около 18 кг). Поэтому не удивительно, что мужчины более выносливы к физическим нагрузкам и способны поднимать гораздо большие тяжести. Если для мужчин вполне возможным является поднятие веса, вдвое превышающего вес их собственного тела, то даже хорошо тренированные женщины могут одолеть вес, равный лишь половине веса их тела. Напротив, жировой компонент в теле женщины куда выше, чем в теле мужчины: для женщин это примерно 25% массы тела, для мужчины - около 15%.

Некоторые феминистки, настаивающие на равенстве полов, часто между равенством и "одинаковостью" ставят знак равенства. С их точки зрения, женщин способны выполнять ту же работу, что и мужчины. Однако когда речь идет о физических нагрузках, равенство означает, что женщины должны совершать действия, несовместимые с их биологической сущностью. Означает ли это, что женщины не могут конкурировать с мужчинами в силе? Вовсе нет, наблюдения за спортсменками, занимающимися боди билдингом, свидетельствуют о том, что на почве развития силы женщины способны восстать против своей природы: путем специальных тренировок они накачивают мускулы до фантастических размеров. Однако при этом зачастую нарушаются физиологические функции их организма и женщина лишается своей самой сущностной характеристики - она теряет детородные функции, ее месячные прекращаются. Именно это и произошло с героиней фильма "Солдат Джейн": для сохранения нормальной менструальной функции женщине необходимо иметь не менее 22% жировой массы, ее же жировые запасы были уничтожены в процессе тяжелейших физических тренировок.

Хорошо это или плохо? Стоит ли добиваться равенства с мужчинами ценою отказа от женской сущности? - это иной вопрос. Чтобы быть и оставаться женщиной, нужно иметь тело по форме и соотношению мускульного и жирового компонентов отличное от мужского. Мягкие, плавные линии женского тела и грубые прямые очертания мужского - не прихоть какой-либо одной культурной традиции. Эти универсальные различия - итог миллионов лет эволюции мужского и женского тела. Они тесно сопряжены с репродуктивными способностями полов и характерным для первобытного общества базовым разделением труда. На всем протяжении первобытной истории мужчина выполнял роль охотника и защитника, а женщина - роль матери и собирательницы. Менялись эпохи, менялись технологические возможности общества, но эти фундаментальные различия мужского и женского начала остались неизменными. Можно заставить женщину выполнять мужские функции в обществе, но нельзя мужчину заставить рожать детей (как бы он ни пытался это сделать, ему это вряд ли удастся).

Оставим в стороне вопрос о том, насколько приятно или неприятно осознавать, что базовые различия между полами существуют и вряд ли преодолимы. Мужчины и женщины различны, но равны от природы. Они гармонично дополняют друг друга, и на этом единстве всегда строилось и продолжает строиться любое человеческое общество Мужчины и женщины - разные по своей биологической и психологической сущности, но, несомненно, должны быть равны в своих социальных возможностях.

14.5. Выбор репродуктивного партнера

В последние годы в литературе появилось много работ, посвященных проблеме выбора репродуктивного партнера. Эти работы ведутся в рамках трех основ-

ных подходов: психологического и психофизиологического, социологического и эволюционного (к нему относятся три близких научных направления: этология, поведенческая экология, эволюционная психология, или социобиология). В литературе высказывается много различных предположений о том, что является определяющим при выборе полового партнера. Для объяснения предлагается принцип сходства характеров, сходства по уровню интеллекта и образования, внешнего сходства и многое другое. Многие их этих гипотез трудно подтвердить экспериментально, так как часто бывает невозможным установить где причина, а где следствие (Келли, 2000; Ильин, 2002).

Теория социальной среды рассматривает сексуальные отношения в контексте социальных отношений. Двусторонние отношения развиваются не в пустоте, а в социальной среде, которая оказывает непосредственное влияние на сексуальную активность партнеров. Тип сексуальных отношений в каждой конкретной паре складывается в соответствии с наиболее распространенными типами этих отношений, принятых в данной социальной среде (Michael etal., 1994). Оценивая свои сексуальные отношения, индивид принимает во внимание то, как их оценивает общество. Сексуальный выбор во многом продиктован представлениями, бытующими в социальной среде. В подавляющем большинстве случаев люди склонны выбирать сексуальных партнеров среди тех, кто обладает сходным социальным статусом (принадлежит к тому же классу, национальности, религиозной конфессии, имеет сходный уровень образования). Выбор долгосрочных партнеров (прежде всего супругов) осуществляется между равными индивидами. Люди предпочитают искать спутника жизни в своей социальной среде: среди коллег, друзей, представителей своего класса. Поэтому, как правило, люди знакомятся со своими будущими супругами задолго до того, как вступят в сексуальную связь. Не мудрено, что при таком раскладе круг потенциальных брачных партнеров ограничен социальной средой.

В этом разделе мы хотим остановиться более подробно на эволюционной теории выбора полового партнера, поскольку именно эта теория наименее знакома российскому читателю, при том что ее объясняющая сила, по нашему мнению, исключительно велика.

В современных гуманитарных науках уделяют мало внимания роли биологической составляющей в жизни человека. Между тем сам человек и его поведение в значительной степени являются продуктами естественного отбора. В силу колоссальных успехов в области технического прогресса у многих исследователей возникает стремление говорить о том, что в современном обществе эволюция больше не играет какой-либо существенной роли, а все определяется культурой. Так ли это на самом деле? Следует вспомнить, что для продолжения человеческого рода человек, как и миллионы лет назад, аналогично другим млекопитающим должен воспроизводить себя в последующих поколениях. Репродукция является основой эволюционного процесса и условием, обеспечивающим существование

человечества. Центральным фактором, без которого немыслима репродукция, выступает человеческая сексуальность.

В последние несколько десятилетий теория полового отбора стала широко использоваться на Западе для объяснения различий в строении тела и поведении организмов, размножающихся двуполым путем, включая человека. Однако, прежде чем мы перейдем непосредственно к анализу половых различий в выборе полового партнера у человека, обратимся к истории теории полового отбора.

14.6. Половой отбор и его роль в эволюции человека

Уже Ч. Дарвин в книге "'Происхождение человека и половой отбор", опубликованной в 1871 г., предположил, что наряду с естественным отбором в сообществах животных и человека действует второй тип отбора - половой. Половой отбор действует посредством двух процессов: конкуренции между особями одного пола и предпочтительного выбора полового партнера. Ч. Дарвин отмечал, что представители одного пола конкурируют друг с другом за потенциальных половых партнеров, и победивший получает доступ к партнеру.

При этом совершенно неважно, какие качества позволяют индивиду выигрывать в конкурентной борьбе с представителями одного пола. Важно, что эти качества дают возможность устранить соперника и добиться репродуктивного успеха. Это могут быть большие рога у оленя, громкий голос у гиббона и ревуна, физическая сила и атлетические способности у павиана, умение напугать противника у орангутана, развитые когнитивные способности, умение кооперироваться и образовывать альянсы у шимпанзе, наконец, чувство юмора и острый язык у человека. Отбор на данные признаки происходит не потому, что они адаптивны в плане общего выживания особей, а потому, что они повышают индивидуальный сексуальный успех.

Второй составляющей полового отбора является выбор полового партнера. Если представители одного пола единодушны относительно того, какие признаки являются желательными у партнера, то тот, у кого эти признаки оказываются в наличии, получает репродуктивные преимущества по сравнению с соперниками. Индивиды, у которых этих признаков нет, исключаются из репродукции половым отбором. Поскольку потомки выбирающих и выбираемых с большей вероятностью будут нести обе характеристики, то со временем предпочтения и предпочитаемые признаки будут коэволюционировать.

Конкуренция в переделах одного пола и отбор между полами - это два тесно взаимосвязанных процесса, обеспечивающих эволюцию желательных признаков, относящихся к внешности и поведению (Buss, 1998). Ч. Дарвин первым предложил логичное объяснение величайшего эволюционного парадокса - возникновения и закрепления в популяции неадаптивных признаков. Действительно, разви-

тие яркого оперенья и длинного хвоста у самца павлина, столь ценимое особями противоположного пола, существенно осложняет жизнь его владельцу. Он становится более заметен для хищников, а длинный хвост мешает быстро летать и маневрировать в воздухе.

Подобные характеристики эволюционируют не потому, что в них заключены определенные преимущества для выживания их обладателя, а потому, что они обеспечивают индивиду успех в конкуренции за доступ к половому партнеру.

Таким образом, **величайшим открытием Ч. Дарвина следует считать вывод о том, что признаки, являющиеся адаптивными в рамках полового отбора и обеспечивающие индивиду преимущества в репродукции, могут снижать его общую приспособленность и тем самым снижать его шансы на выживание (то есть являться неадаптивными с точки зрения естественного отбора).**

14.7. Самореклемирование и половой отбор: модель "сексуально привлекательных сыновей"

Теория полового отбора в дарвиновской трактовке, однако, не была лишена недостатков. В частности, Ч. Дарвин указал на наличие феномена выбора полового партнера и на тот факт, что самки характеризуются большей избирательностью по сравнению с самцами у многих видов птиц и млекопитающих. Для видов, у которых избирательность самок является основным критерием репродукции, отбор самцов идет в основном не по признакам, позволяющим более эффективно конкурировать друг с другом, а по показателям, позволяющим устраивать более эффективные демонстрации перед самками. Такой процесс получил название межполового, или **эпигамного,** отбора. Аналогично внутриполовому отбору, эпигамный отбор также ведет к развитию полового диморфизма (Andersson, 1994). Внутриполовой и межполовой отбор могут действовать в одном направлении при формировании вторичных половых признаков (Berglund et al., 1996).

Феномен межполового отбора оставался загадкой для самого Ч. Дарвина. Лишь в 1930 году Р. Фишер в книге "Генетическая теория естественного отбора" для объяснения большей избирательности самок в условиях полигинии предложил теорию "сексуально привлекательных сыновей", вскрывающую сущность развития эпигамных признаков (Fisher, 1930).

Согласно гипотезе Р. Фишера, самки должны отдавать предпочтение таким потенциальным партнерам, которые способны зачать сыновей, привлекательных для большинства самок. Самки будут предпочитать тех самцов, которые являются привлекательными для других самок. То есть самки будут выбирать потенциальных партнеров не только по внешнему виду и поведенческим признакам, но и исходя из их успеха в спаривании с другими самками (Dugatkin, 1992; Galef, White,

1998). В сущности эволюция такого рода стратегий выбора полового партнера строится на принципах взаимной стимуляции.

Р. Фишер предложил гипотезу двухфазного процесса отбора для объяснения избирательности самок. Допустим, что в популяции павлинов существуют генетические различия по длине хвоста, и самцы с чуть более длинным хвостом выживают чаще, чем их более короткохвостые собратья. Допустим далее, что у самок данного вида существуют генетические различия по предпочтению самцов с различной длиной хвоста. В таких условиях самки, предпочитающие более длиннохвостых самцов, будут иметь сыновей с более длинными хвостами, которые так же будут пользоваться успехом у самок, как их отцы. Самки, выбирающие короткохвостых самцов, могут выращивать потомство столь же успешно, как и "любительницы" длиннохвостых партнеров, однако их сыновья будут иметь меньший репродуктивный успех, потому что в данной популяции большинство самок предпочитают длиннохвостых самцов. Аналогичным образом, дочери самок, предпочитающих короткохвостых самцов будут успешно выживать, но они унаследуют материнский вариант предпочтения признака партнера. И хотя они так же найдут партнера и воспроизведут себя, их сыновья (аналогично братьям) окажутся неудачниками. По мере вымирания линий самок, предпочитающих короткохвостых самцов в популяции будет увеличиваться процент самок, предпочитающих длиннохвостых партнеров.

По мере распространения среди самок в данной популяции генов предпочтения длиннохвостых самцов успех самцов с таким признаком будет становиться все выше. Между признаком длины хвоста и предпочтительным выбором самки возникнет обратная связь в форме **убегающего отбора.** Коэволюция этих двух признаков будет идти по нарастающей до тех пор, пока развитие самого признака и его предпочтение половым партнером не будет ограничено отбором. Таким образом, признак, который некогда стал привлекательным, потому что свидетельствовал о лучшей приспособленности его владельца, может оставаться привлекательным, потому что его предпочитают в половом партнере другие особи одного пола с выбирающим (Pomiankowski, Isawa, 1998).

14.8. Самореклама и выбор полового партнера: "модель гандикапа"

Поведение саморекламирования у самцов давно и хорошо известно этологам, оно объяснимо с позиций полового отбора. Остановимся кратко на сути явления. Выше уже говорилось, что некоторые морфологические или поведенческие признаки могут не нести в себе явных выгод для выживания. Напротив, порой исследователи сталкиваются с ситуацией, когда в процессе отбора появляются признаки, заведомо снижающие шансы их обладателя на выживание: длинный яркий

хвост, огромный клюв, тяжелые ветвистые рога и другие "украшения". Роскошное, но громоздкое убранство самца павлина или райской птицы постепенно формировалось путем отбора в череде поколений (Andersson, 1982; Harvey, Arnold, 1982), потому что самки этих видов птиц откровенно предпочитали самцов с более длинными и яркими хвостами. Выбор имеет столь четкую направленность, что выгоды от громоздкого наряда превосходят плату (опасность стать легкой добычей хищников, большие энергетические затраты на передвижение). В настоящее время полагают, что половой отбор в некоторых случаях является еще более мощной движущей силой видообразования, нежели естественный отбор. Самки павлина выбирают самцов с большим количеством глазков на хвосте. В итоге такие самцы больше спариваются, оставляют больше потомков. Постепенно среднее число глазков на перьях у самцов павлинов во всей популяции возрастает.

Отчего же самки выбирают самцов, казалось бы, менее приспособленных к выживанию? Рассмотренная выше модель "сексуально привлекательных сыновей" дает одно из объяснений этого феномена (Galef, White, 1998). Другое объяснение было предложено Р. Захави под названием "модель гандикапа" (Zahavi, 1975). Самцы в реальности своим нарядом словно бы говорят: "Смотри, я столь хорош, что даже могу позволить себе навесить на себя весь этот багаж, оставаясь невредимым. Спаривайся со мною, если желаешь, чтобы твои дочери и сыновья были столь же хороши!". Это означает, что все другие гены, ответственные за выживание самца, самого отменного качества: его пищеварение эффективно, а уровень метаболизма оптимален, чтобы справиться с гандикапом; его скорость и умение избегать хищников на высоте; его умение находить пищевые ресурсы высокого качества исключительно продуктивно и позволяет с лихвой окупить проблемы гандикапа. Гены, лежащие в основе набора ценных для выживания признаков, передадутся не только сыновьям самца, но и его дочерям. В последнем случае счастливые обладательницы хороших генов будут пользоваться всеми благами, ничуть не страдая от негативных последствий гандикапа (Zahavi, Zahavi, 1997). Получив преимущества в выживании по сравнению с другими самками, дочери длиннохвостых самцов могут вложить больше энергии в воспроизводство и заботу о потомстве. В соответствии с моделью гандикапа, самки выбирают самцов, обладающих энегрозатратными гандикапами, потому что эти признаки сигнализируют о том, что генотип самца содержит набор хороших генов, обеспечивающих успешное выживание и размножение для него самого и его потомков, как по мужской, так и по женской линии.

У мужчин повышение уровня тестостерона может сочетаться со снижением иммунной устойчивости, то есть влечет за собой иммунный гандикап (Duchworth et al., 2001). Если женщины предпочитают мужчин с повышенным уровнем тестостерона, то это означает, что данные мужчины обладают комплексом других преимуществ, обеспечивающих им повышенный жизненный успех и выживание, компенсирующих с лихвой имеющийся гандикап. Женщины способны рас-

познавать по внешнему виду мужчин, обладающих высоким уровнем тестостерона, и однозначно ассоциируют такую внешность с доминантными чертами (Swaddle, Reierson, 2002). Вместе с тем, по их оценкам, внешняя привлекательность никак не связана с доминантностью. Данные других исследователей, напротив, говорят о том, что внешняя привлекательность мужчин не связана с их репродуктивным успехом, тогда как признаки доминирования положительно скоррелированы с высоким уровнем их сексуальной активности (Mazur et al., 1994). По-видимому, социальное доминирование играло существенную роль в эволюции полового диморфизма: женщины предпочитали вступать в половые отношения с мужчинами, обладающими внешними признаками высокого социального статуса (соответственно, и высокого уровня тестостерона) (Swaddle, Reierson, 2002). Рассмотренные выше данные позволяют понять, почему женщины менее склонны выбирать партнеров по критерию внешней привлекательности, в отличие от мужчин (Waynforth, 2001).

14.9. Самореклама и половой отбор: "паразитарная модель"

Третья модель избирательного выбора партнеров со стороны самок получила название **"паразитарной модели"** (Hamilton, Zuk, 1982). Подобно предыдущей модели гандикапа, паразитарная модель предсказывает, что дорогостоящие и хорошо выраженные эпигамные признаки являются индикаторами того, что их носитель обладает набором хороших генов и хорошей иммунной системой, позволяющей ему справиться с метаболическими затратами на поддержание энергозатратного признака и успешно противостоять давлению инфекционных и паразитарных заболеваний (рис. 14.1). Самцы с более яркой окраской оперенья обладают более сильной иммунной системой и как следствие повышенной устойчивостью к паразитарным и инфекционным заболеваниям. Индивиды, не способные справиться с обеими задачами одновременно, будут демонстрировать отсутствие или менее выраженное развитие эпигамного признака. Экспериментальные данные показывают, что голуби, страдающие от паразитарных инвазий, имеют не только оперение худшего качества, но и менее энергично ухаживают за самками (Clayton, 1990).

Хотя обе модели предполагают, что признаки, эволюционировавшие в процессе полового отбора, являются надежными индикаторами более высокой приспособленности самца, между ними имеются некоторые различия. Модель гандикапа предполагает, что самки отбирают самцов с "хорошими генами", а из паразитарной модели следует, что самки выбирают самцов с лучшей иммунной системой. Модель гандикапа предполагает, что "хороший генотип" по своей "приспособленности" к среде обитания остается постоянным в течение многих поколений. Напротив, паразитарная модель позволяет допустить, что качество

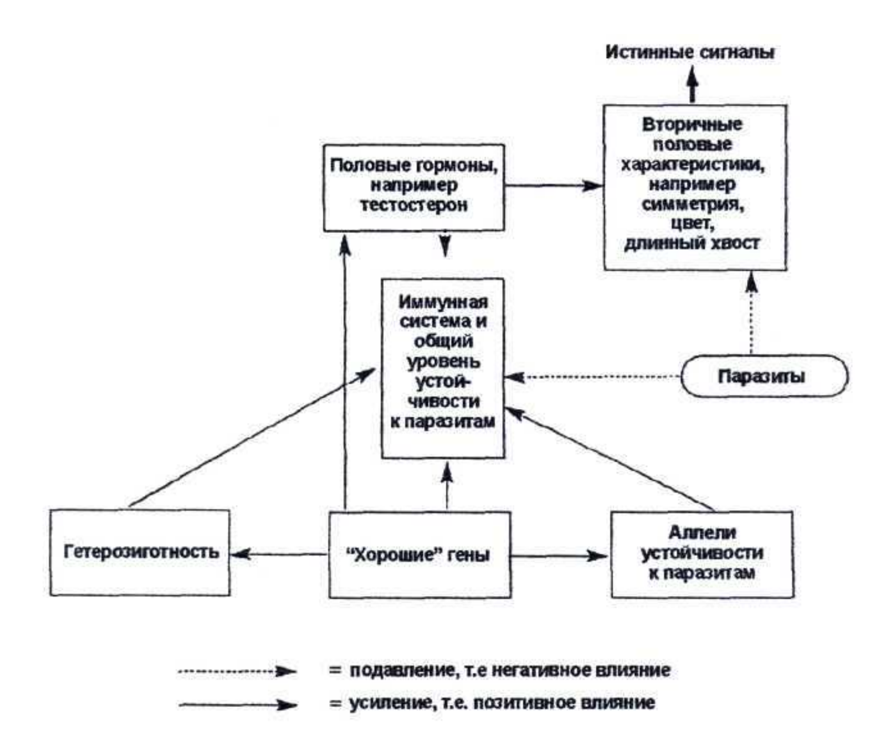


Рис. 14.1. Взаимосвязь между устойчивостью к паразитам, выраженностью вторичных половых характеристик и истинными сигналами. Дано по (Cartwright, 2000)

иммунной системы (иммунокомпетентность) может варьировать от поколения к поколению и даже меняться от сезона к сезону (Mealey, 2000). Поэтому тот же самец может быть наиболее привлекательным для самок в одном сезоне и наименее привлекательным в другом.

Модели избирательности самок не обязательно являются взаимоисключающими. Данные последних лет показывают, что большинство признаков, связанных с полом, развиваются под влиянием тестостерона, но тестостерон сам по себе является гандикапом, поскольку он подавляет успешную работу иммунной системы (Forstard, Karter, 1992; Klein, Nelson, 1999). Поэтому получается, что самцы, демонстрирующие хорошее развитие вторичных половых признаков, одновременно показывают окружающим, что они являются носителями "хороших генов" и обладают столь мощной иммунной системой, что даже при воздействии на нее высокого уровня тестостерона они могут успешно существовать и избавляться от паразитов (см. рис. 14.1) (Zuk et al., 1995).

Другим индикатором "хороших генов" и хорошей иммунной системы является симметричность тела. Дело в том, что гены, ответственные за симметричные

части тела, не дублируются в геноме. Это означает, что гены, кодирующие правый глаз, кодируют развитие и левого глаза. Наличие флуктуирующей асимметрии указывает на то, что в какой-то момент индивидуального развития организм претерпел негативные деструктивные воздействия извне. Чем сильнее выражена флуктуирующая асимметрия, тем слабее общая устойчивость организма, независимо от того, связано ли это с дефектами генотипа, слабостью иммунной системы, является следствием перенесенной болезни или паразитарной инфекции (Polak, Trivers, 1994). Как будет показано ниже, симметричность лица и тела у человека является важнейшим индикатором привлекательности для лиц противоположного пола и сексуального успеха.

14.10. Родительский вклад и различия половых стратегий у мужчин и женщин

Несмотря на важные дополнения к теории полового отбора, сделанные Р. Фишером, она оставалась неполной. Проблема заключалась о том, что в ней отсутствовали представления о причинах, по которым именно самцы практически у всех без исключения видов млекопитающих вступают друг с другом в борьбу за самку (а не наоборот), и о том, в чем суть половой избирательности. Загадка была решена Р. Трайверсом, предложившим в 1972 г. теорию родительского вклада (Trivers, 1972).

Р. Трайверс предположил, что относительный родительский вклад каждого пола в потомство определяет в конечном итоге, какой пол будет преимущественно конкурировать за полового партнера, а какой - будет более избирательным при выборе партнера. Родительский вклад - это время, энергия и усилия, затраченные на выживание и воспроизводство одного детеныша в ущерб другим типам вклада, например, усилиям, затраченным на конкуренцию с представителями своего пола. Родительский вклад оценивается по размерам ограничений, накладываемых на общую репродуктивную ценность родителя, включая снижение выживаемости, плодовитости, репродуктивного успеха и способность вкладывать в других родственников (Clutton-Brock, 1991).

Неравномерность реального родительского вклада со стороны представителей противоположного пола влечет за собой большую избирательность и разборчивость при выборе партнера тем полом, чей родительский вклад значительнее. Эта закономерность, по всей видимости, носит универсальный характер для животных, практикующих двуполое размножение (Trivers, 1972). Примеры реверсии родительского вклада известны среди насекомых, ракообразных, рыб, амфибий и птиц (мормонский сверчок, морские коньки, японская водяная курочка) (Kendrik et al., 1990). В классе млекопитающих нет ни одного вида с реверсией родительского вклада. Причина кроется в том, что женские особи млекопитаю-

щих вынашивают детенышей в период беременности, а затем кормят их молоком, и оба эти процесса длительны и энергозатратны. Никакие последующие усилия самца по воспитанию детенышей не могут по своему вкладу превысить вклад самки-матери (Clutton-Brock, 1991).

Р. Трайверс предположил, что тот пол, который вкладывает больше в детеныша, должен обладать большей избирательностью при выборе полового партнера. Однако выбор партнера может осуществляться с учетом разных характеристик последнего. Он может быть направлен на поиск партнеров с "хорошими генами", дабы обеспечить потомство отменным здоровьем, социальным успехом и хорошими перспективами воспроизводства, или же на поиск партнеров, демонстрирующих свое желание и готовность заботиться о будущем потомстве.

В первом случае речь идет о выборе кратковременных половых партнеров, во втором - о постоянных половых партнерах, обладающих хорошими отцовскими качествами. Избирательность того или иного типа партнеров может варьировать на видовом уровне. Например, у макаков и мартышек самки предпочитают выбирать более высокоранговых, сильных и физически здоровых самцов, при этом самцы практически не участвуют в заботе о детенышах. А у тити, каллимико и игрунок самцы не только формируют постоянные пары с самками, но и принимают активное участие в выращивании детенышей. Предпочтение партнеров определенного типа может также зависеть от условий обитания и конкретной социальной ситуации. Например, в местности, бедной ресурсами, павианы анубисы формируют гаремные группы, а в более богатой ресурсами среде такие постоянные группы не образуются.

Пол, вносящий меньший вклад в заботу о потомстве, будет характеризоваться большей конкурентоспособностью в борьбе с представителями своего пола за доступ к партнеру. А пол, вносящий больший вклад в детенышей, будет выступать важнейшим ресурсом, за который, собственно, и стоит бороться.

Указанные выше два компонента полового отбора тесно связаны между собой, потому что половые предпочтения одного пола определяют в значительной мере, за что будут конкурировать представители противоположного пола. Например, если самки будут предпочитать самцов с высоким социальным статусом, то конкуренция между самцами за статус будет более острой. А если самки будут выбирать самцов, имеющих собственную территорию, конкуренция между самцами будет в основном вестись за право обладания участком. Если же основным критерием при выборе партнера для самок будет служить умение строить яркий домик, как у некоторых видов птиц-шалашников, то самцы будут конкурировать друг с другом по своей сообразительности и умению находить яркие составляющие для шалашика и возводить сложные архитектурные композиции.

В человеческом обществе ситуация с половым отбором значительно более сложная, так как оба пола вносят свой вклад в заботу о потомстве (рис. 14.2). Поэтому и мужчины и женщины демонстрируют определенную избирательность в отно-



Рис. 14.2. Факторы, влияющие на оперативное соотношение полов в популяции, и взаимосвязь между ним и половым отбором. Дано по (Cartwright, 2000)

шении постоянных половых партнеров, и оба пола конкурируют с лицами своего пола за более привлекательных половых партнеров.

Чем выше соотношение женщин к мужчинам в популяции (так называемое оперативное, или действительное, соотношение полов), тем выше конкуренция между женщинами, и тем слабее выражена конкуренция между мужчинами. По мере смещения соотношения в сторону преобладания лиц мужского пола конкуренция между женщинами падает, а между мужчинами - нарастает (рис. 14.3) (Kvarnemo, Ahnesjo, 1996). Во многих традиционных обществах широкое распространение получил селективный инфантицид, при котором родители старались избавиться от новорожденных девочек, желая иметь побольше сыновей, так что соотношение полов искусственным образом смещалось в сторону большего количества мужчин (на-

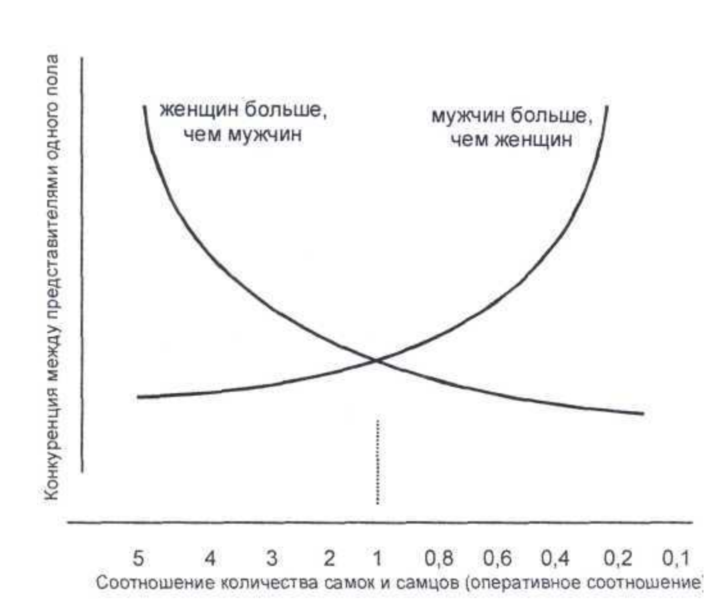


Рис. 14.3. Внутриполовая конкуренция и соотношение полов. Дано по (Kvarnemo, Ahnesjo, 1996)

пример в средневековом Китае). В этих условиях конкуренция за женщин носила исключительно выраженные формы. Конкуренция между мужчинами возрастала многократно при наличии в обществе полигамных браков, когда мужчина мог иметь две жены и более.

Вопросы, посвященные непосредственно эволюции человеческой сексуальности, впервые нашли свое наиболее полное освещение в книге Д. Саймонса "Эволюция человеческой сексуальности", опубликованной в 1979 г. (Symons, 1979).

Д. Саймоне указал на три типа изменений, возникших у человека под действием эволюционных сил: адаптация, побочные продукты адаптации и шумы. Все характеристики человеческого тела и особенности поведения являются либо адаптациями, либо побочными продуктами таковых.

Внешнее проявление конкретного поведения не всегда позволяет получить отчетливые представления о психологии, стоящей за ним. Например, среднее число кратковременных половых связей для мужчин и женщин с математической точки зрения должно быть одинаковым, потому что всякий раз, когда мужчина вступает в половые сношения с новой женщиной, для нее этот мужчина тоже оказывается новым партнером. Однако исследования эволюционных психологов показывают, что мужчины обладают более сильным половым влечением по сравнению с женщинами и хотят иметь больше кратковременных половых партнеров, чем женщины, и эти различия оказываются базовыми для понимания сути человеческой сексуальности (Buss, Schmitt, 1993).

Понять феномен человеческой сексуальности проще на уровне психологических механизмов, лежащих в основе этого явления, нежели на уровне непосредственно демонстрируемого поведения. Проблема состоит в том, что в реальной жизни половое влечение ограничивается целым набором факторов (прежде всего желанием потенциально выбранных партнеров к контактам, а также многими другими параметрами), поэтому проявленное в действительности поведение практически никогда не соответствует истинным желаниям человека.

Д. Саймоне первым заговорил о природе психологических механизмов, эволюционировавших путем естественного и полового отбора. Это было смелым допущением, потому что в то время в США превалировали представления Скиннеровской школы, в рамках которой считалось, что психологических механизмов всего несколько и прототипом основного из них является оперантное обуславливание. При этом предполагалось, что стратегии выбора правильных решений будут одинаковыми, независимо от того, будет ли это выбор пищи или полового партнера.

По мнению Д. Саймонса, у человека в процессе эволюции сформировались конкретные психологические механизмы, каждый из которых был связан с решением конкретной адаптивной задачи. Поскольку каждая проблема специфична по способам своего решения, то неудивительно, что выбор качественного полового партнера должен быть связан с использованием совершенно другого набора

стратегий поведения, нежели выбор высококалорийной пищи или безопасных мест для ночного отдыха. Маловероятно, чтобы в основе столь разных поисковых действий лежал один общий психологический механизм.

Мужчины и женщины принципиально различаются по качеству и степени выраженности сексуальности. Селективное давление на мужчин и женщин в процессе эволюции было различным. Поскольку женщины всегда вносили больший вклад в заботу о детях, то для мужчин было исключительно выгодным получать доступ к нескольким партнершам сразу. В результате в процессе эволюции сформировалась различная половая психология у мужчин и женщин.

Характерным отличием мужской психологии следует считать желание сексуальной новизны и разнообразия. Д. Саймоне одним из первых предположил, что в соответствии с эволюционными ожиданиями мужчины должны предпочитать в качестве партнерш женщин с высоким уровнем фертильности и хорошими репродуктивными качествами, а женщины - больше обращать внимание на признаки, сигнализирующие о желании и способности мужчины материально обеспечивать женщину и ее детей. В дальнейшем эта гипотеза получила существенные эмпирические подтверждения.

14.11. Теория сексуальных стратегий

Следующим этапом в развитии эволюционных представлений о природе человеческой сексуальности можно считать **теорию сексуальных стратегий,** предложенную Д. Бассом (Buss, 1994a; Buss, Schmitt, 1993). В соответствии с ней, в основе человеческой сексуальности и полового поведения лежит влечение. Выбор эффективных тактик для привлечения полового партнера определяется характером влечения у представителей противоположного пола. Конфликт между полами возникает тогда, когда влечения у представителей одного пола входят в противоречие с влечениями другого пола. Взаимное выполнение желаний партнеров способствует укреплению брачных связей и обеспечивает гармонию между полами.

Теория сексуальных стратегий объясняет тактики, используемые мужчинами и женщинами для привлечения партнеров, тактики, применяемые ими для устранения соперников, причины конфликта между полами, тактики усиления связей между половыми партнерами и устранения причины разрыва половых связей. Базовой составляющей теории является представление о том, что все психологические механизмы сексуальности возникли под действием отбора. Они функциональны и ситуативно зависимы. Это означает, что данные психологические механизмы существуют в таком виде, как сейчас, потому, что в среде эволюционной адаптивности они обеспечивали своим носителям успешное выживание и воспроизводство.

В процессе эволюции мужчины и женщины должны были решать различные адаптивные проблемы, и применительно к этим проблемам современная мужская и женская психология кардинально различна. В тех случаях, когда в эволюционном прошлом перед мужчинами и женщинами стояли сходные задачи, их психология обнаруживает существенное сходство в современном обществе.

14.12. Структура половых связей в человеческих обществах

В эволюционной антропологии традиционно большое место уделяется обсуждению вопроса о том, к какому типу половых связей эволюционно предрасположен человек. Одни авторы отстаивают версию о формировании долговременных моногамных связей на ранних этапах человеческой эволюции (Lovejoy, 1981), другие доказывают, что человек по природе своей склонен к промискуитету, а третьи - указывают на тот факт, что человек склонен к полигамии (см. подробнее об этом: Бутовская, Файнберг, 1993). Анализ половых типов брачных отношений в традиционных человеческих обществах свидетельствует о том, что в большинстве из них преобладает полигиния, моногамных обществ значительно меньше, а полиандрические - и вовсе большое исключение (рис. 14.4) (Smith, 1984). Теория сексуальных стратегий дает более оптимальное, на наш взгляд, решение этого вопроса: человек обладает сложным репертуаром стратегий полового поведения, и в зависимости от конкретных условий среды у мужчин и женщин могут активироваться как стратегии кратковременных половых связей, так и стратегии постоянных половых связей (Buss, 1998).

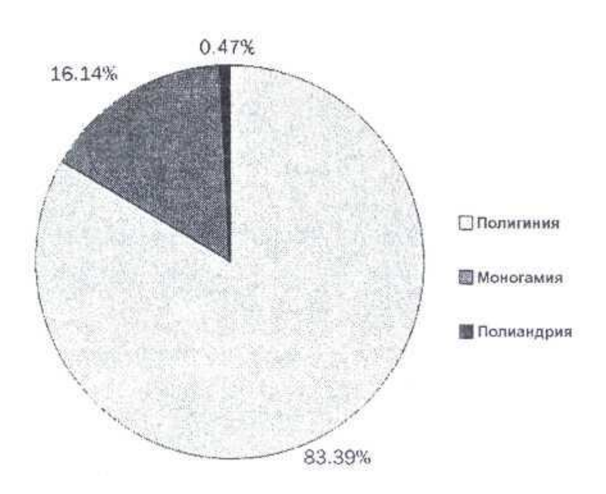


Рис. 14.4. Типы брачных отношений в традиционных обществах до контактов с европейцами. Дано по (Smith, 1984)

Теория сексуальных стратегий объясняет также причины, по которым репродуктивный успех мужчин может быть значительно более высоким, чем репродуктивный успех женщин. Действительно, рекордное число потомков оставил диктатор Марокко Измаил Кровавый - 888, тогда как максимальное количество детей, рожденных одной женщиной, много меньше - всего 69 (всего 27 родов, рождались несколько раз двойни и тройни). В традиционных обществах, не знакомых с контрацепцией, репродуктивный успех мужчины тесно связан с его социальным статусом, властью и обеспеченностью. Так, например, в сообществе яномами, известных своей воинственностью, статус мужчины напрямую зависит от его военной доблести и от количества убитых им врагов (Low, 2000). Мужчину, убившего нескольких врагов, называют юнокай. Показана достоверная связь между статусом юнокай и количеством жен и детей у мужчин яномами (рис. 14.5).

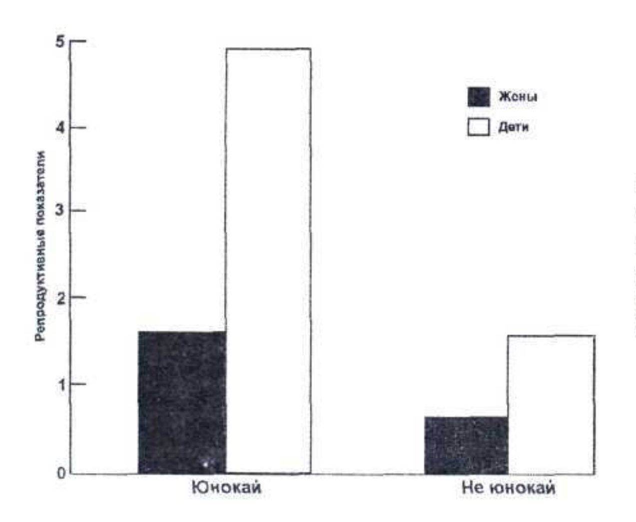


Рис. 14.5. У яномами Южной Америки мужчина в статусе юнокай (участвовавший в военных набегах и убивший врагов) имеет больше жен и детей, чем другие мужчины той же деревни. Дано по (Low, 2000)

Стратегии кратковременных и постоянных половых связей направлены на решение принципиально разных адаптивных проблем. Люди с ориентацией на кратковременные связи должны обладать мотивацией к сексуальным контактам с разными партнерами и способностью идентифицировать доступных партнеров. А индивиды, практикующие стратегию долговременных половых связей, должны уметь адекватно оценвать физические, психологические и поведенческие качества потенциального постоянного партнера.

14.13. Причины кратковременных половых связей в человеческом обществе

Мужчины и женщины принципиально различаются по минимальному уровню родительского вклада, и эти различия являются основной причиной того, что

мужчины во всех обществах в историческом прошлом и настоящем пропорционально чаще практиковали и практикуют стратегию кратковременных половых связей, чем женщины. Принципиально важным моментом является то обстоятельство, что минимальный обязательный вклад мужчины в потомство - это энергия, затраченная на один половой акт и производство одного сперматозоида, оплодотворившего яйцеклетку. Различия в уровне обязательного минимального вклада и прямой выгоды от репродукции при кратковременных половых связях приводят к формированию различной структуры выгод у мужчин и женщин в терминах репродуктивного успеха.

Мужчина в эволюционном прошлом мог значительно повышать свой репродуктивный вклад (и число потомков), вступая в половые контакты с большим количеством женщин. Для женщины количество партнеров в течение определенного срока не сулило никаких выгод, так как будь-то один партнер или сто, за год она могла родить только одного ребенка.

Успешность решения проблемы партнеров при стратегии кратковременных половых связей для мужчины определялась четырьмя факторами: 1) количеством партнерш; 2) способностью вычисления сексуально доступных женщин; 3) способностью идентификации фертильных женщин; 4) минимально необходимыми для этого усилиями (Buss, 1998). Если у мужчины отсутствовало желание вступать в кратковременные связи с многими женщинами, или он не умел адекватно вычислять подходящие объекты для ухаживания, то его гены в популяции постепенно вытеснялись генами более успешных соперников.

Как свидетельствуют исторические факты и данные сегодняшних дней, не только мужчины, но и женщины практикуют кратковременные связи. Не является ли это обстоятельство эволюционным противоречием? Теория сексуальных стратегий дает достаточно внятный ответ и на этот вопрос. Разумеется, женщины ни при каких условиях не могут получать столько выгод от кратковременных связей, как мужчины. Однако определенную выгоду из кратковременных связей женщины также могут получать в виде: 1) определенного подношения полезных ресурсов для нее самой и ее детей; 2) если ее постоянный партнер по каким-либо причинам оказывается не способен к сексуальным контактам; 3) повышение качества потомства в случае сексуальных связей с мужчинами-носителями "хороших генов".

Эмпирические данные подтверждают предсказания теории сексуальных стратегий относительно тендерных различий по стремлению к сексуальному разнообразию. Когда мужчин и женщин спрашивали относительно желаемого количества половых партнеров в следующие два года, то мужчины в среднем говорили о восьми, а женщины в среднем хотели бы иметь одного партнера (Buss, Schmitt, 1993). В течение жизни мужчины хотели бы иметь в среднем 18 партнерш. А женщины от четырех до пяти. В другом исследовании к мужчинам и женщинам подходили привлекательные люди противоположного пола и приглашали на свида-

ние, предлагали пойти к ним домой в гости или напрямую приглашали провести вместе ночь (Clarke, Hatfield, 1989). 50% женщин соглашались пойти на свидание, 6% готовы были пойти в гости к привлекательному молодому человеку, но ни одна не согласилась провести с ним ночь. Для мужчин цифры были совершенно иными: 50% согласилось на свидание, 69% были готовы пойти в гости к девушке, и 75% были готовы немедленно вступить с ней в сексуальные контакты. Еще одно исследование, проведенное Б. Глейдом и Дж. Дилени, проясняет некоторые психологические стороны феномена случайных сексуальных связей (Gladue, Delaney, 1990). Экспериментаторы просили посетителей бара для одиноких, мужчин и женщин, оценить по десятибалльной шкале степень привлекательности присутствующих в зале лиц противоположного пола в 21.00, 22.30 и 24.00. Ближе ко времени закрытия бара рейтинг привлекательности женщин сильно возрастал, а рейтинг привлекательности мужчин практически не менялся. Эти различия оставались достоверными даже с учетом количества выпитого алкоголя.

14.14. Причины постоянных половых связей в человеческом обществе

Мужчины и женщины, сделавшие выбор в пользу долговременных половых связей, сталкиваются с решением принципиально разных задач. Для мужчин в этом случае решающим является: 1) адекватный выбор репродуктивно ценной женщины; 2) выбор партнерши, обеспечивающей высокую вероятность отцовства и 3) выбор партнерши, обладающей хорошими материнскими качествами. Гены мужчин, оказавшихся неспособными решить все три задачи в среде эволюционной адаптивности (в далеком эволюционном прошлом современного человека), были вытеснены генами тех, кто сумел успешно справиться с выбором партнерши.

Чтобы получить максимальные выгоды от практики постоянных половых связей, женщины должны решать следующие задачи: 1) уметь выбирать мужчин, способных добывать ценные ресурсы (питание, место для жилья и пр.); 2) безошибочно определять у мужчины, соответствующего пункту (1), готовность и желание делиться ценными ресурсами с женщиной и ее потомством; 3) уметь вычислять мужчин, готовых к долговременным связям с ними; 4) определять мужчин, готовых защищать ее и ее детей от агрессии со стороны представителей своего вида и внешней опасности; 5) наконец, правильно идентифицировать мужчин, обладающих хорошими отцовскими качествами (Buss, 1998). В рамках данных ожиданий женщины должны в большей мере, чем мужчины, обращать внимание на наличие потенциальных ресурсов у партнера и на качества, указывающие на перспективу обладания ценными ресурсами (высокий социальный статус, возраст старше ее собственного, высокая работоспособность, амбициозность).

Д. Басе с соавторами провели исследование предпочтений при выборе партнеров в 37 странах мира. Респондентам предлагалось оценить набор физических, поведенческих, психологических и социально-экономических показателей, которые являются значимыми при выборе постоянного полового партнера. В число этих показателей вошли: относительный возраст (в сравнении с возрастом самого респондента); внешняя привлекательность; здоровье; уровень образования; интеллектуальный потенциал; социальный статус; экономическая обеспеченность и пр. Было установлено, что вне зависимости от культурной принадлежности при выборе сексуального партнера люди руководствуются сходными универсальными стратегиями (рис. 14.6-14.9).

В ходе исследования подтвердились следующие гипотезы.

1. Мужчины в большей степени, чем женщины, склонны заводить кратковременные сексуальные связи. Мужчины стараются выбрать наиболее доступную партнершу. Вероятно, по этой причине мужчины в среднем склонны иметь больше половых партнеров, чем женщины (Walsh, 1993).

2. Ориентируясь на кратковременные отношения, мужчины стараются свести к минимуму свои обязательства по отношению к случайной партнерше.

3. Сексуальные стратегии человека были выработаны в процессе эволюции и ориентированы на максимальный успех в размножении. Поэтому неслучайно, что мужчины стремятся найти партнершу, демонстрирующую большую способность (и готовность) к зачатию, тогда как женщин влечет к мужчинам, которые

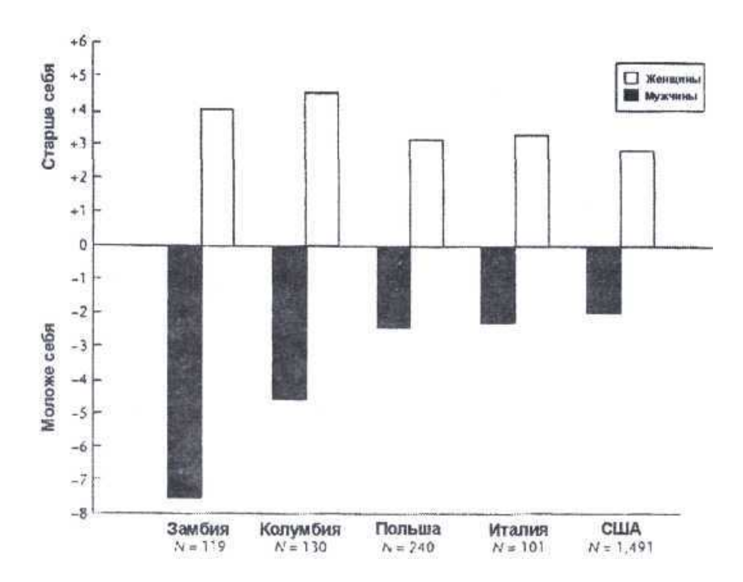


Рис. 14.6. Универсальное предпочтение молодых постоянных половых партнерш у мужчин. Приведены данные по 5 странам относительно мужских и женских предпочтений желательного возраста партнеров по отношению к собственному. Мужчины всегда предпочитают более молодых партнерш, более старших партнеров предпочитают женщины. Дано по (Buss, 1994a)

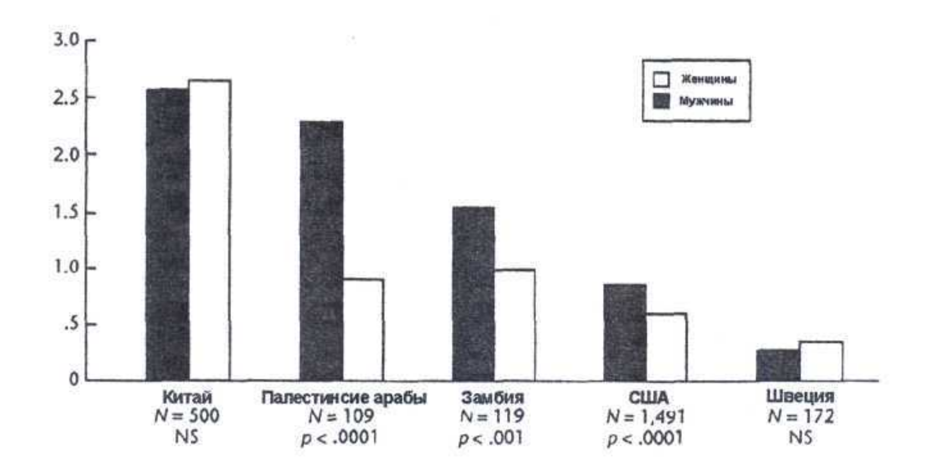


Рис. 14.7. В большинстве стран мира девственность и отсутствие добрачных сексуальных отношений считались важнейшей женской добродетелью. Для мужчин добрачные сексуальные связи были официально или неофициально вполне допустимой практикой. Дано по (Buss, 1998)

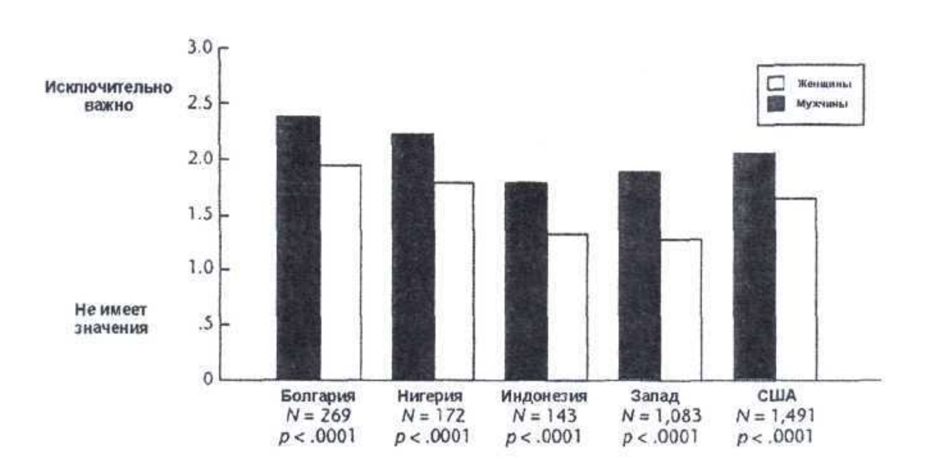


Рис. 14.8. Мужчины во всех культурах больше ценят внешность партнерши. Физическая привлекательность является важным фактором при выборе жены в большинстве стран мира. Дано по (Crawford, Krebs, 1998)

обладают высоким социальным статусом и, следовательно, способны лучше обеспечить свое потомство.

4. Для мужчин первостепенное значение имеет внешняя привлекательность и молодость партнерши, тогда как женщины предпочитают мужчин старше себя, обладающих большими материальными ресурсами (Hayes, 1995).

5. Женщины более требовательны к качествам партнера для кратковременных отношений, поскольку всегда оценивают его в расчете на долговременные связи.

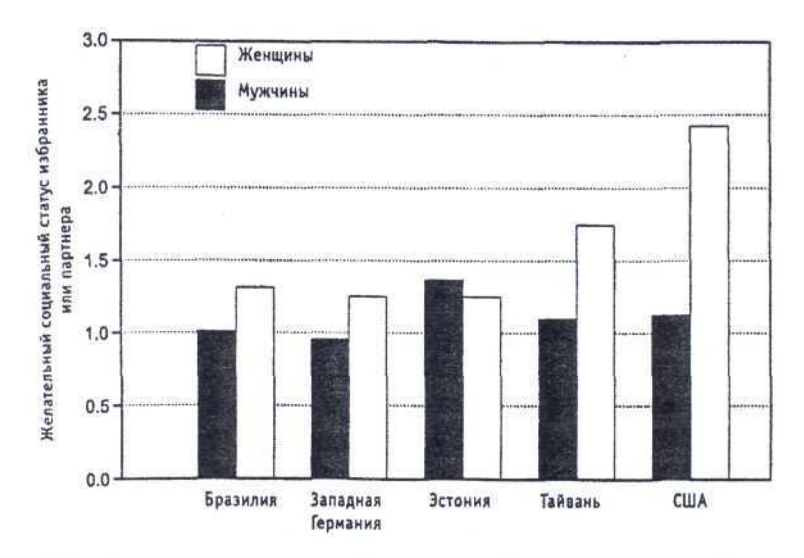


Рис. 14.9. Социальный статус и выбор партнера. Как правило, высокий социальный статус имеет большее значение для женщин, чем для мужчин. Женщины предпочитают мужчин, обладающих высоким статусом, поскольку способность мужчин обеспечить своих отпрысков зависит от статуса. Дано по (Buss, 1994a)

Даже при кратковременных отношениях женщины предпочитают более состоятельных мужчин.

6. Женщины больше ценят мужчин, добившихся профессионального успеха и способных сделать удачную карьеру.

Работы этологов и эволюционных психологов (иногда они называют себя социобиологами) убедительно свидетельствуют о том, что процесс выбора сексуального партнера универсален и обусловлен естественным отбором. Гипотезы о произвольном выборе партнера и решающем влиянии на этот выбор социальных факторов не соответствуют действительности. Вместе с тем признается, что в процессе выбора партнера учитываются также его личные качества, позволяющие судить о том, что он будет хорошим родителем и супругом (Waynforth, Dunbar, 1995). Для долговременных отношений большое значение и для женщин, и для мужчин имеют взаимная любовь и симпатия (Allgeier, Wuedermann, 1995).

14.15. Поведение мужчин как средство привлечения женщин

Подобно самцам многих видов животных и птиц, демонстрации мужчин всегда были и остаются излюбленным средством привлечения партнерш у человека. Конечно, в этом случае речь в первую очередь идет о поведенческих характеристиках. Американский антрополог К. Хоукс (Hawkes, 1991) даже предполагает,

что охота могла возникнуть именно как форма мужской демонстрации. Во всяком случае, в обществах охотников-собирателей именно таковой она и является. Подсчитав затраты энергии на добычу крупной дичи (например антилопы), К. Хоукс обнаружила, что полученная при этом выгода куда ниже затраченных усилий. Добыв дичь, мужчина гордо возвращается в лагерь и демонстративно делит ее между соплеменниками. В действительности было бы много экономичнее ставить силки и ловушки, однако мужчины по какой-то причине придают большую значимость охоте, и посвящают ей много времени и усилий.

Парадокс можно разрешить, если отвлечься от экономической выгоды данного процесса. Что, если вопреки ставшему привычным утверждению охота вовсе не являлась ведущим родительским вкладом мужчины и мотивация мужчин ходить на охоту вовсе не определялась желанием обеспечивать мясом жену и детей? К. Хоукс видит в этой стратегии саморекламу, поведение, сходное с **брачными демонстрациями** других животных. У многих видов животных самка спаривается только с тем самцом, который приносит ей подарки в виде пищи. Действительно, охота на крупную дичь сопряжена с большим риском, требует силы, мужества, ловкости, мастерства следопыта и смекалки. Удачный охотник демонстрирует свою отменную физическую форму и незаурядные умственные способности, рекламируя тем самым качество собственных генов.

Охота имеет все признаки испытания, позволяющего мужчинам продемонстрировать свои качества перед женщинами. Этим же целям служат различные подвиги, испытания или турниры, часто устраиваемые молодыми мужчинами в разных обществах. Например, молодые воины-масаи иногда решаются померяться силой со львом, отбросив в сторону копья, с одним щитом в руке они отвлекают льва на себя. В тот момент, когда лев прыгает, начиная подминать под себя смельчака и раздирая когтями щит, его товарищи без помех закалывают зверя копьями. Если юноша остается жив, он становится героем в своей деревне и самым престижным женихом. Средневековые баллады описывают подвиги молодых рыцарей, которые сумели ценой сверхчеловеческих усилий одолеть жестокого дракона, добыть Святой Грааль, извлечь меч из камня, победить великана-богатыря и т.п. и получили в награду признание дамы сердца. В современном обществе молодые люди часто устраивают рискованные гонки на автомобилях и мотоциклах или играют в спортивные игры с таким азартом и самоотдачей, на которые решатся лишь немногие женщины. При этом именно женщины проявляют наибольший интерес к подобным зрелищам и готовы на любую конкуренцию друг с другом, чтобы заполучить себе в партнеры сильнейшего. Следует заметить, что **демонстрации силы, ловкости и спортивной сноровки - именно мужская стратегия, обеспечивающая высокий репродуктивный успех. Женщины-спортсменки или женщины, отважившиеся в одиночку пересечь океан или покорить Северный Полюс, привлекают куда меньшее внимание мужчин.**

14.16. Внешний вид, социальный статус мужчины и привлекательность в человеческом обществе

Мы начали этот раздел с упоминания о том, что внешний вид самца (яркая окраска, пышный хвост, плюмаж на голове, грива, ветвистые рога, огромный нос и пр.) у многих видов животных возник в результате полового отбора. В то же время самки у этих видов имеют менее привлекательную наружностиь, их окраска неброская, а гребни, гривы или рога либо вовсе отсутствуют, либо развиты неизмеримо слабее.

Может показаться, что в человеческом обществе все обстоит с точностью до наоборот. Мы, представители современного постиндустриального общества, привыкли думать, что одежда, различные украшения, немыслимые прически, макияж в первую очередь являются оружием женщин. Империя моды и косметики как будто бы прежде всего ориентирована на особ женского пола. Означает ли это, что внешний вид мужчины (его одежда и аксессуары, парфюмерия и прическа) перестали играть какую-либо роль в привлечении половых партнерш?

Как показывают реальные данные, одежда служит вполне отчетливым показателем статуса человека. Это в равной мере справедливо и для традиционных обществ ранних земледельцев и скотоводов, и для современных постиндустриальных культур (Low, 2000). Поскольку универсальным критерием мужской привлекательности служит именно статус, то есть все основания предполагать, что одежда и сопровождающие аксессуары играют первостепенную роль именно в качестве фактора мужской (а не женской) привлекательности (Ellis, 1995). Исследования ряда авторов подтверждают это допущение (Hill et al., 1987; Townsend, Levy, 1990). Дж. Таунсенд и Г. Леви просили девушек-студенток университета оценить свою готовность вступить в интимную связь (шесть вариантов отношений по шкале от минимальной заинтересованности - нейтральной беседы, до любовной связи и максимальной вовлеченности - брака) с мужчинами, изображенными на слайдах. Все слайды были разбиты на две категории: мужчины привлекательной наружности и невзрачные мужчины. Представители каждой категории были одеты в три типа костюмов, четко идентифицируемые с социальным статусом в американской культуре: модельный блейзер и часы "Ролекс" на руке (высокий статус), белая рубашка (средний статус) и униформа служащего одной из американских пищевых компаний (низкий статус). В устном разговоре испытуемым сообщили, что мужчины с высоким статусом работают врачами, со средним - преподавателями старших классов, с низшим - официантами-стажерами. Эксперимент показал, что девушки достоверно чаще были готовы вступать в любовную связь и брак с мужчинами высокого статуса и непривлекательной наружности, чем с привлекательными мужчинами низкого и среднего класса. Э. Хилл с соавторами также показали, что одежда, указывающая на высокий статус ее обладателя, достоверно повышает привлекательность мужчины в глазах женщин.

Вместе с тем нужно помнить, что роль одежды и украшений в обществе зависит от экологических ограничений. Связь между качеством одежды и статусом мужчины прослеживается, например, лишь в 10% обществ, практикующих моногамию по экологическим причинам, и в 67% моногамных обществ, для которых отсутствуют экологические ограничения (рис. 14.10а, *б)* (Low, 2000). В моногамных обществах с экологическими ограничениями одежда вообще не служит показателем статуса женщины. В 38% остальных человеческих обществ одежда и украшения женщин являются скорее сигналом статуса и власти их мужа или отца (Low, 2000).

В современных постиндустриальных обществах, переживших сексуальную революцию (особенно в Западной Европе и Северной Америке), отчетливо проявляется тенденция к выраженной эмансипации женщин, росту их общей занятости в производстве и увеличению доли незамужних женщин брачного возраста. В этих условиях одежда у женщин, по-видимому, становится независимым сигналом их собственного экономического благополучия и успеха. В целом ряде исследований было показано, что мужчины всегда (не важно, идет ли речь о простом флирте, кратковременном увлечении, постоянной любовной связи или браке) отдают предпочтение женщинам привлекательной внешности по сравнению с невзрачными женщинами, независимо оттого, во что одеты потенциальные партнерши и каков их социальный статус (Buss, 1994b, 1999).

Очевидно, одежда выполняет несколько сигнальных функций, разных для мужчин и женщин. Для мужчин она является сигналом статуса и обеспеченно-

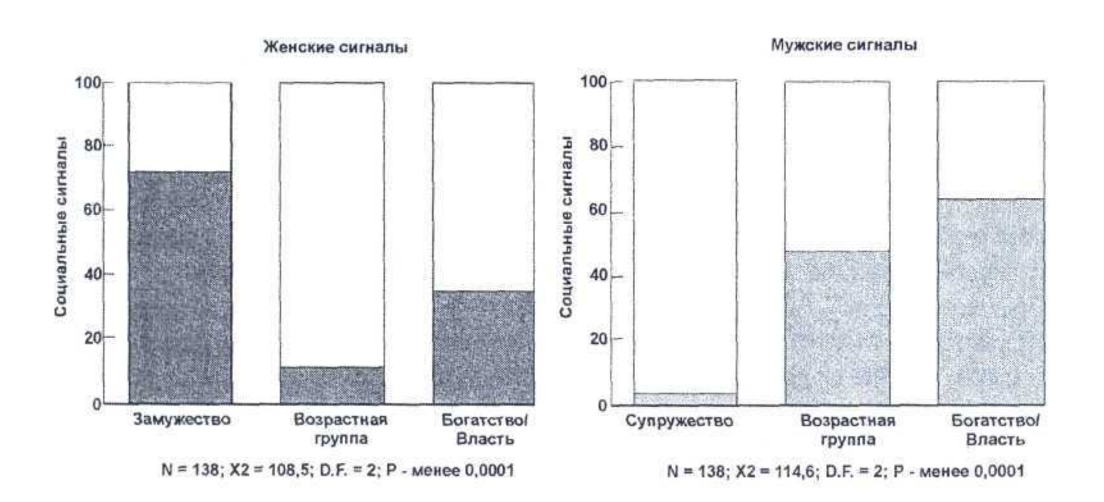


Рис. 14.10. Мужчины и женщины сообщают различную информацию для окружающих своей одеждой и украшениями. Дано по (Low, 2000)

сти, для женщин в первую очередь она является способом повышения внешней привлекательности (с помощью одежды женщины стараются выглядеть моложе, скрыть недостатки фигуры и подчеркнуть ее достоинства).

14.17. Сексуальная избирательность и статус

Социологические теории предсказывают, что социальный статус, богатство и доступ к власти оказывают сходное влияние на сексуальную привлекательность и выбор полового партнера у мужчин и женщин. В частности предполагается, что с повышением собственного социально-экономического статуса женщины становятся сексуально менее разборчивыми и меньше обращают внимание на социо-экономический статус при выборе партнера. В противовес этому, эволюционная теория предсказывает другое: представительницы прекрасного пола всегда будут предпочитать мужчин с более высоким, чем у них самих, статусом, независимо от того, идет ли речь о женщинах с низким статусом и достатком или о представительницах высшего общества (Buss, 1999).

Полученные в исследованиях данные подтверждают справедливость эволюционных предсказаний: с ростом социального статуса, богатства и власти сексуальная избирательность женщин повышается. Женщины обычно желают вступать в связь с мужчинами, которые как минимум не уступают им по социально-экономическому статусу, независимо оттого, какой бы высокий статус ни занимали они сами (Blumstein, Schwartz, 1983; Townsend, 1987). Когда у пятнадцати лидеров феминистского движения спросили в интервью, какие качества они в первую очередь ищут в мужчинах, в их ответах однозначно превалировали признаки, служащие достоверными индикаторами высокого статуса. Женщины говорили, что предпочитают "очень богатых", "блестящих" или "гениальных" мужчин (Ellis, 1995, p.273). Д. Басс (Buss, 1989) показал также, что женщины, получающие высокую зарплату, ценят в мужчинах финансовую обеспеченность и профессиональный статус много выше, чем женщины с меньшим экономическим доходом. По данным другого исследователя (Townsend, 1987), который опросил студенток второго курса медицинского факультета университета, возросший собственный социально-экономический статус был напрямую сопряжен с ростом требовательности к характеристикам партнера (в первую очередь его статусу) и сужению круга потенциальных партнеров. Аналогичная тенденция при опросе мужчин - студентов того же факультета, не наблюдалась.

По всей видимости, "склонность женщин, отдавать предпочтение мужчинам с высоким статусом не является культурно-специфическим социальным конструктом, отражающим ограниченный доступ женщины к власти. Скорее всего, предпочтение партнеров с более высоким статусом является универсальным психологическим механизмом, сформировавшимся в процессе отбора, и механизм

этот действует независимо от социально-экономического статуса самой женщины" (Ellis, 1995, p.274).

14.18. Выбор брачных партнеров в современном индустриальном обществе: смена традиционной парадигмы?

Как уже говорилось выше, критерии выбора полового партнера для мужчин и женщин различны, что связано с базовыми характеристиками полов, их возможностями и требованиями. Остановимся подробнее на выборе постоянных половых партнеров в современном обществе и посмотрим, насколько полученные тенденции согласуются с эволюционной парадигмой половой избирательности.

В эволюционной перспективе воспитание ребенка женщиной в одиночку, при прочих равных условиях, понижает его шансы на выживание и будущий репродуктивный успех, в отличие от шансов детей, воспитанных в семье из двух родителей. Отбор, по всей вероятности, способствовал выживанию потомков тех женщин, которые более строго подходили к выбору партнера и в своей оценке опирались на признаки, надежно свидетельствующие о готовности мужчины остаться и заботиться о потомстве, о его возможностях содержать семью. Разумеется, приоритеты могли меняться с учетом культуры. В разных исторических, экономических и экологических условиях на первый план могли выходить физическая сила и сноровка, социальный статус и возраст, интеллект и образованность, признаки богатства. В результате мужчины (пол, делающий меньшие репродуктивные затраты) вынуждены конкурировать между собой за внимание женщин. Демонстрация желаемых, с точки зрения женщин, свойств стала одним из важнейших условий доступа мужчин к размножению.

В свою очередь, адаптивный выбор партнерши у мужчин опирается на признаки высокой репродуктивной способности женщины, и на признаки, подтверждающие подлинность отцовства мужчины. Прежде всего этому служит комплексный показатель здоровья - внешность. Качество внешности оценивается по набору показателей: гладкая, чистая кожа, густые блестящие волосы, симметричность лица и тела.

Представители каждого пола опосредованно конкурируют между собой за выбор наиболее ценного в репродуктивном плане партнера, демонстрируя качества, наиболее ценимые противоположным полом. Эволюционные критерии, обеспечивающие успешные репродуктивные стратегии для мужчин и женщин, нашли свое отражение в культуре в форме тендерных стереотипов и ожиданий, связанных с полом (Бутовская, Смирнов, 2003). Идеальные архетипические образы мужчины-жениха и женщины-невесты в фольклоре народов мира достаточно полно отражают эволюционно-значимые характеристики партнеров: для невесты - красоту, молодость, невинность и материнские качества, для жениха - мужествен-

ность, силу, смелость и деловые качества. Например, "Кодекс приличий" ("Адаб-уль-Салихан"), принятый в исламе с VII в., рекомендовал мужчине выбирать жену следующим образом: "возраст невесты, ее рост, богатство и происхождение должны быть ниже, чем те же качества жениха, а красота, характер, приличия и нежность должны быть выше" (Логашова, 1999).

Определенные представления об "идеальном муже" имеются у девочек уже с 10-летнего возраста (Станиславская, Захарова, 1998), однако в четко осознанном виде образ брачного партнера формируется, по-видимому, лишь к старшим классам. Это верно и для девочек, и для мальчиков (Каган, 1987). По мнению девочек, идеальный муж должен обладать следующими чертами: любить жену (72%), не иметь вредных привычек (64%), любить детей (44%), заботиться о семье (36%), находить взаимопонимание с женой (36%). В образе "идеальной жены" мальчики на первое место так же ставили любовь к мужу (76% опрошенных), затем любовь к детям (41%), хозяйственность (29%), теплота и душевность (29%).

Таким образом, примерно к 15-16 годам юноши и девушки обладают сформированными стереотипными представлениями о том, каким должен быть идеальный брачный партнер (т.е. как должны вести себя правильно они сами, чтобы понравиться противоположному полу, и какие характеристики следует искать у потенциального партнера). Муж, в представлении юношей и девушек, должен обладать деловыми качествами, иметь силу воли и стремление к доминированию, а жена должна быть мягкой, нежной, любящей и заботливой (Каган, 1987; Ляхович, 1999). Представления современных старшеклассников о психологических качествах партнеров вполне укладываются в традиционную схему: женщина - "жена, мать, домохозяйка", мужчина - "добытчик, защитник, опора".

Может показаться, что с усилением экономической независимости женщины в современном западном мире, с ростом интеллектуальных форм труда во многом отпадает значимость маскулинности мужчины как признака-гаранта физической защиты (развивается легкое в использовании огнестрельное оружие), а доступ к экономическим ресурсам перестает быть исключительной прерогативой мужчины с ростом доходности интеллектуальных форм труда и притоком женщин в образование. Этот тезис можно встретить во многих социологических работах. Прежде всего говорят о тенденции к сглаживанию половых различий в стратегиях предпочтения партнера в постиндустриальных обществах. Так, по словам одного из видных ученых этого направления, Д. Кенрика, "современное общество ориентировано на информацию - президенту компьютерной фирмы совсем не обязательно иметь большие бицепсы и потоки тестостерона" (Kendrik et al., 1994). Так ли это на самом деле?

Данные, полученные рядом авторов, свидетельствуют о том, что тенденции к сглаживанию половых различий при выборе постоянного репродуктивного партнера не наблюдается (Бутовская, Смирнов, 2003; Buss, 1994a). Многие оценки значимости признаков желаемого постоянного партнера (показатели внешности

женщины, физического здоровья мужчины) остаются теми же, которые имели адаптивную целесообразность в прошлом.

14.19. Выбор брачного партнера в современном российском обществе

Мы проверили на российской выборке (студенты московских вузов) верность предсказаний теории родительского вклада о том, что женщины в выборе постоянного партнера будут в первую очередь ориентироваться на качества мужчины, указывающие на его способность и желание "вкладывать в семью и детей"; а мужчины - на признаки высокого репродуктивного потенциала женщины (Бутовская, Смирнов, 2003). Средний возраст респондентов составил 19,9 года. Мужчины и женщины достоверно различались в оценках ряда характеристик желаемого постоянного полового партнера. Для мужчин в партнерше более значимыми, чем для женщин в партнере, оказались: внешность (в том числе цвет глаз, волос, объем талии и бедер, ширина плеч, вес тела), хозяйственность, верность, наличие детей от другого, наличие вредных привычек (курение) (табл. 14.1). Для женщин в постоянном партнере наиболее значимыми оказались: интеллект, уровень образования, трудолюбие, социальный статус, финансовая обеспеченность, способность постоять за себя, схожесть жизненных интересов и ценностей, заботливость, наличие сексуального опыта.

Ряд характеристик постоянного полового партнета имели одинаковую значимость для мужчин и женщин: это прежде всего взаимность чувств, любовь к детям, здоровье, способность к деторождению, активность, общительность, уживчивость, чувство юмора, склонность к риску, склонность к лидерству, привычка к алкоголю, ночной храп, привычка к наркотикам, запах пота, судимость, национальность.

Были также выявлены достоверные тендерные различия в требованиях к постоянному половому партнеру. Установлено, что мужчины были более требовательны к внешнему облику постоянной партнерши, чем женщины к облику партнера. Напротив, женщины оказались более требовательны к высокому уровню интеллекта и образования у мужчины. Женщин больше, чем мужчин, привлекал также партнер, обладающий более высоким социальным статусом. Женщины также были ориентированы на более высокую финансовую обеспеченность и материальный достаток партнера. Вместе с тем женщины предпочитали более атлетичных мужчин, а мужчины - партнерш с менее развитой мускулатурой. Мужчины больше ценили в женщинах хозяйственность, чем женщины в мужчинах. Напротив, способность постоять за себя и склонность к лидерству достоверно больше ценилась в партнере женщинами.

Оба пола ценили сексуальный опыт партнера (напомним, что круг наших респондентов был представлен студентами московских вузов, в подавляющем боль-

Таблица 14.1

Гендерные различия в значимости характеристик постоянного полового партнера для мужчин и женщин

Характеристика партнера	Мужчины			Женщины			Достоверность различий	
	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	Z	P
Физические характеристики								
Внешность в целом	79	4,89	,83	130	4,20	1,15	-4.19	**.000**
Телосложение	79	4,08	1,49	130	3,76	1,39	-1.76	.078
Рост	78	3,23	1,64	127	3,36	1,74	-.78	.435
Вес	78	3,69	1,65	125	3,09	1,74	-2.46	**.014**
Цвет глаз	77	2,19	2,07	126	1,49	1,63	-2.24	**.025**
Цвет волос	77	2,34	2,00	126	1.66	1,62	-2.33	**.020**
Объем талии	76	3,78	1,69	125	2,10	1,69	-6.19	**.000**
Объем бедер	76	3,80	1,74	125	2,34	1,78	-5.48	**.000**
Ширина плеч	77	3,35	1,64	125	2,61	1,86	-2.59	**.010**
Запах пота	77	4,39	1,66	126	4,37	1,83	-.45	.651
Ночной храп	78	3,23	2,28	130	3,23	2,08	-0.50	.960
Здоровье	79	4,51	1,36	130	4,68	1,16	-.60	.548
Способность к деторождению	79	4,84	1,68	130	5,01	1,47	-.474	.635
Возраст	78	3,05	1,56	129	3,02	1,85	-.58	.566
Социально-психологические характеристики								
Интеллект	79	4,92	1,05	128	5,48	,69	-4.25	**.000**
Уровень образования	79	4,20	1,28	130	4,92	1,04	-4.33	**.000**
Любовь к детям	79	4,39	1,60	130	4,78	1,32	-1.76	.078
Трудолюбие	79	4,05	1,34	130	4,49	1,35	-2.48	**.013**
Социальный статус	78	3,01	1,68	127	4,02	1,36	-4.27	**.000**
Взаимность чувств	79	5,53	1,02	130	5,63	,75	-.76	.445
Финансовая обеспеченность	79	3,06	1,68	130	4,42	1,24	-5.87	**.000**
Сходство жизненных интересов, ценностей	79	4,35	1,378	130	4,83	1,09	-2.44	**.015**
Хозяйственность	79	4,19	1,36	130	3,64	1,41	-3.23	**.001**

N – размеры выборки; Z – Манн-Уитни для независимых выборок; P – достоверность различий.

таблица 14.1 (окончание)

Активность	79	4,30	1,09	130	4,54	1,14	-1.59	.111
Способность постоять за себя	79	3,27	1,74	130	5,15	1,06	-7.92	**.000**
Склонность к лидерству	79	3,08	1,56	130	3,42	1,43	-1.62	.105
Заботливость	79	4,75	1,09	130	5,10	,91	-2.37	**.018**
Уживчивость	79	4,65	1,23	130	4,61	1,15	-.35	.727
Общительность	79	4,63	1,37	130	4,50	1,23	-.67	.504
Склонность к риску	79	3,05	1,71	130	3,44	1,43	-1.77	.077
Сексуальный опыт	79	2,80	2,00	130	3,81	1,90	-3.57	**.000**
Дети от другого	79	3,59	2,38	130	2,64	2,20	-2.97	**.003**
Верность	79	5,32	1,20	130	5,04	1,20	-2.29	**.022**
Привычка к курению	78	3,82	2,20	130	2,77	1,85	-3.82	**.000**
Привычка к алкоголю	78	4,17	1,78	130	4,26	1,83	-.77	.443
Привычка к наркотикам	78	5,14	1,80	130	5,12	1,84	-.41	.683
Судимость	79	4,29	2,29	130	4,48	2,00	-.004	.997
Чувство юмора	79	4,91	,96	130	5,09	1,03	-1.78	.076
Национальность	78	2,00	1,95	130	2,48	2,19	-1.23	.217

шинстве русскими), однако женщинам это качество представлялось гораздо более привлекательным. Вместе с тем и мужчины и женщины в равной мере настороженно относятся к наличию детей от другого (другой). Однако мужчины рассматривали это обстоятельство с более негативных позиций. Для мужчин было важнее отсутствие вредных пристрастий у любимой женщины. Им не нравилось, когда постоянная партнерша курит, тогда как женщины относились к мужскому курению более терпимо. И это при том, что количество курящих женщин в нашей стране одно из самых высоких в мире (рис. 14.11). А вот к употреблению алкоголя и наркотиков, а также к наличию судимости менее терпимы оказались женщины.

Мужчины и женщины не отличались в оценке целого ряда характеристик в партнере. Сюда могут быть отнесены любовь к детям, здоровье, трудолюбие, взаимность чувств, схожесть жизненных интересов и ценностей, активность, заботливость, уживчивость, общительность, склонность к риску, ночной храп, способность к деторождению, национальность, цвет глаз, цвет волос, запах пота, чувство юмора.

В нашем исследовании испытуемым предлагалось ранжировать перечисленные в анкете характеристики постоянного полового партнера по степени значимости (табл. 14.2). Мужчины и

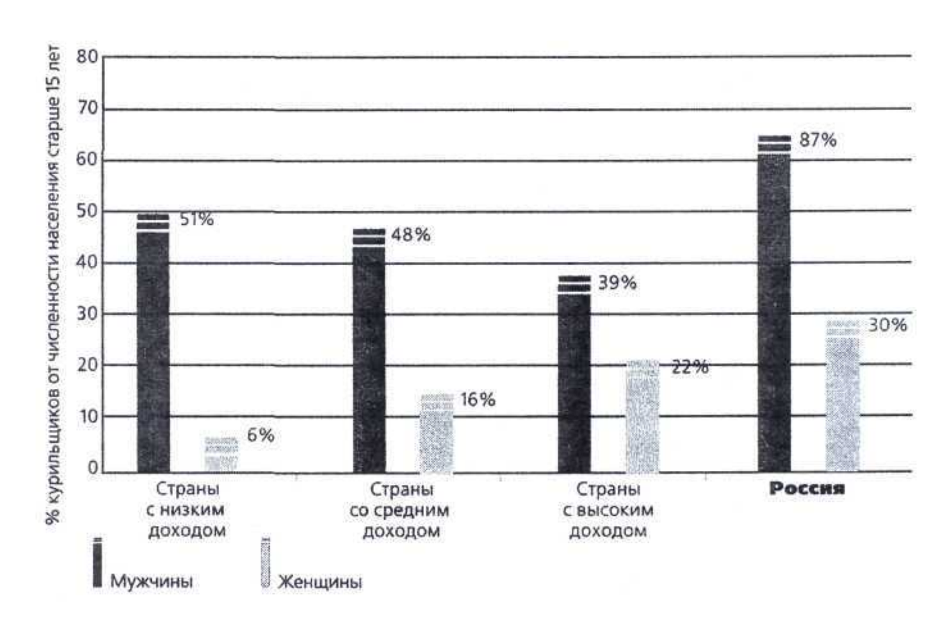


Рис. 14.11. Курение среди взрослого населения в странах с различным уровнем дохода на 1985–95 гг.
Как предполагают специалисты, распространение курения положительно связано с доходом на душу населения. В большинстве развитых стран мужчины курят чаще женщин. Количество курящих женщин в нашей стране – одно из самых высоких в мире. Дано по (Автономов, Субботина, 1999)

женщины были единодушны, ставя взаимность чувств на первое по значимости место и оценивая национальность как наименее значимую из 29 характеристик. И мужчины и женщины в шестерку наиболее значимых качеств поместили также интеллект, верность и чувство юмора. Однако у мужчин верность оказалась на втором месте по значимости, а у женщин - только на шестом. Наряду с этим легко заметить принципиальную разницу по степени важности целого ряда признаков. Женщины больше ценили в мужчинах способность постоять за себя и заботливость (мужчины оценили способность постоять за себя как 21 -ую по значимости характеристику партнерши). Важное место в предпочтениях женщин заняли заботливость и схожесть жизненных интересов с партнером.

Помимо национальности и возраста в шестерку наименее значимых показателей у мужчин и женщин вошли признаки, разные для мужчин и женщин. Для мужчин наименее важными в партнерше представлялись: склонность к лидерству, финансовая обеспеченность, склонность к риску, социальный статус, наличие сексуального опыта. Для женщин наименее важными в партнере показались такие качества, как: склонность к риску, склонность к лидерству, ночной храп, наличие детей от другой женщины.

Таблица 14.2

Характеристики желательных постоянных партнеров по степени значимости

Характеристика	Ранг (значимость качества в партнерше)	Ранг (значимость качества в партнере)
Взаимность чувств	1	**1**
Верность	2	**6**
Интеллект	3	**2**
Чувство юмора	4	**5**
Внешность	5	19
Способность к деторождению	6	7
Заботливость	7	**4**
Уживчивость	8	12
Общительность	9	14
Здоровье	10	И
Любовь к детям	11	10
Запах пота	12	18
Сходство жизненных интересов, ценностей	13	9
Активность	14	13
Судимость	15	16
Уровень образования	16	8
Хозяйственность	17	23
Вредные привычки	18	22
Трудолюбие	19	15
Дети от другого (другой)	20	*28*
Способность постоять за себя	21	3
Ночной храп	22	*26*
Склонность к лидерству	23	*25*
Финансовая обеспеченность	*24*	17
Возраст	*25*	*27*
Склонность к риску	*26*	*24*
Социальный статус	*27*	20
Сексуальный опыт	*28*	21
Национальность	*29*	*29*

1 – наиболее важная характеристика, 29 – наименее важная характеристика. Шесть наиболее важных характеристик выделены жирным шрифтом и подчеркнуты. Шесть наименее важных характеристик выделены жирным шрифтом и даны курсивом. Количество женщин в выборке – 130, мужчин – 79.

14.20. Значимость внешности при выборе постоянного партнера

Универсальны ли параметры выбора постоянного полового партнера во всех культурах?

Исследования в среде современного московского студенчества показали, что внешняя привлекательность партнерши более значима для мужчин. Внешность

женщины вошла в шестерку важнейших признаков привлекательности женщины в качестве постоянного партнера (женщины поставили внешность партнера лишь на 19 место по значимости). Это согласуется с данными по другим странам мира (Buss, 1994a; Crawford, Krebs, 1998, p.423). Красота и физическая привлекательность у постоянных партнеров повсеместно более ценится мужчинами, чем женщинами (см. рис. 14.8).

Есть все основания думать, что в постиндустриальном обществе роль внешности в целом при выборе постоянного партнера возрастает. По данным многолетнего исследования критериев предпочтения партнеров, проводившегося в США с 1930 по 1997 г., наблюдается тенденция к увеличению значимости внешности (Kendrik et al., 1994; Mealey, 2000). При этом, однако, соотношение уровня значимости этого параметра для мужчин и женщин сохраняется.

Рост внимания к внешности можно отчасти связать с развитием средств массовой информации и рекламы, интенсивно эксплуатирующих стереотип внешней привлекательности на экранах телевизоров, плакатах, в журналах (подробнее об этом см. гл. 17).

Анализ значимости конкретных параметров внешности для мужчин и женщин показал, что мужчинам свойственно придавать особое значение в первую очередь конституциональным параметрам партнерши. Это прежде всего "объем талии" и "объем бедер" женщины, соотношение которых, по данным антропологов, коррелирует со способностью к деторождению женщины (Singh, 1993).

14.21. Рост как фактор выбора постоянного партнера

Рост мужчин и женщин является важным фактором, сказывающемся на выборе супругов. В большинстве культур считается предпочтительным, чтобы муж был выше жены. Такие правила в определенном смысле биологически обоснованы, поскольку для человека типичен слабый диморфизм по размерам тела: в пределах каждой популяции мужчины в среднем выше и тяжелее женщин. Американские данные свидетельствуют о том, что рост жены выше роста мужа - лишь в одной из 720 супружеских пар (Ильин, 2002).

Наши исследования показали, что рост продолжает оставаться значимым критерием при выборе партнеров и в современном российском обществе (Бутовская, Смирнов, 2003). Женщины предпочитают партнеров более высокого роста, а мужчины - более низеньких партнерш. Однако рост является более значимым фактором в партнере для женщин. Средний рост мужчины, по нашим данным, в предпочтении женщин - 179,5 см, а средний рост женщин по предпочтениям мужчин - 170,9 см. Средний предпочитаемый рост женщин, полученный в наших исследованиях, впрочем, представляется несколько завышенным. Считается, что мужчины любого роста склонны выбирать женщин среднего роста (165-170 см).

Многие авторы показывают, что женщины склонны считать высокорослых мужчин более привлекательными (Feingold, 1982; Jackson, Ervin, 1992; Hensley, 1994). Можно ли считать предпочтения в направлении более высокорослых мужчин, выраженные у женщин, во многих европейских обществах культурно-специфическим явлением, или это дань моде? Скорее всего - не то, и не другое. Этологические наблюдения показывают, что высокорослые мужчины воспринимаются женщинами как более привлекательные во всех культурах. Кроме того, рост положительно ассоциируется с доминантностью (Buss, 1999). Поскольку мужчины в силу своей традиционной роли защитника и кормильца должны своим присутствием обеспечивать женщине ощущения безопасности, то эволюционная предрасположенность к выбору партнеров с внешними признаками доминантности у женщин представляется вполне оправданной.

Если предпочтение более высокорослых мужчин поддерживается отбором, то следует ли ожидать, что высокий рост будет связан с большим репродуктивным успехом мужчины, и с большим количеством детей? Полученные к настоящему времени данные по этому вопросу неоднозначны.

Исследования, проведенные в Великобритании на выборке из 11419 мужчин в возрасте 42 лет, показали, что более высокорослые мужчин реже оказываются бездетными и имеют более высокий социально-экономический статус, чем более низкорослые британцы (Nettle, 2002). Однако связи между числом детей и ростом не обнаружено. Если учесть, что в английской выборке получена связь между социально-экономическим статусом и ростом и что в современном обществе представители более высоких социальных классов имеют меньшие по размеру семьи, то полученные результаты не выглядят странными. По гипотезе М. Боргерхоф Малдер, в основе этого феномена лежат механизмы, эволюционировавшие в направлении оптимизации платы и выгоды между числом детей и их качеством (Borgerhoff Mulder, 2000).

Данные других авторов указывают на связь между ростом и числом детей. Б. Павловским с соавторами показано, что данные по двум выборкам мужчин в возрасте от 25 до 60 лет из Вроцлава (Польша) свидетельствуют о том, что высокий рост является хотя и слабым, но все же высокодостоверным предсказателем числа детей у мужчины в данном возрасте (Pawlowski et al., 2000). Достоверная положительная связь между ростом и числом детей обнаружена у выпускников военных академий в США (Mueller, Mazur, 2001), причем этот феномен был скорее связан с большим количеством последующих браков у высокорослых мужчин, нежели с большей плодовитостью их жен.

Не подлежит сомнению, что высокие мужчины в современном индустриальном обществе являются для женщин более привлекательными партнерами (Feingold, 1982; Jackson, Ervin, 1992; Hensley, 1994), равно как и тот факт, что у этой категории мужчин в среднем оказывается больше постоянных партнерш, чем у коротышек (Mueller, Mazur, 2001). В доиндустриальных обществах связь

между социально-экономическим статусом мужчины и числом жен выражена совершенно отчетливо. Большее же число жен, в свою очередь, служит надежным предсказателем большего числа детей. Есть все основания считать, что в обществах, не использующих современные средства контрацепции, более высокорослые мужчины оказываются более многодетными отцами.

Таким образом, большая привлекательность высокорослых мужчин в качестве постоянных партнеров для женщин является эволюционно обусловленной, устойчивой характеристикой. Она продолжает сохраняться в современных индустриальных и постиндустриальных обществах. Положительная связь между ростом и социально-экономическим статусом мужчины делает высокорослых мужчин более привлекательными потенциальными отцами в глазах женщин.

14.22. Вес потенциального постоянного партнера и проблема потребления избыточного количества пищи в современном обществе

Исследования московских студентов показали, что молодые женщины желали бы, чтобы их постоянный партнер имел атлетичное телосложение и средний вес 77,1 кг (при росте около 179 см). Девушки отмечали, что желаемый партнер должен быть средней полноты или чуть полнее среднего. Для молодых людей, в свою очередь, желаемый средний вес партнерши составлял 57,0 кг (при росте около 170 см). В их представлениях, идеальная партнерша должна быть средней полноты или чуть худее среднего. Это говорит о том, что в современном обществе продолжают сохраняться различия в требованиях к мужской и женской конституции и борьба с лишним весом на сегодняшний день более актуальна для женщин, чем для мужчин.

Современные средства массовой информации пестрят рекламой различных тренажеров, систем питания и лечебных добавок, позволяющих человеку сбросить лишний вес. Почему это стало столь актуальным в наши дни? Почему еще 10-15 лет тому назад попытки отдельных женщин сесть на диету воспринимались как причуда и высмеивались друзьями и родственниками? Почему в современном обществе люди страдают от лишнего веса? Отчего, как показывают научные исследования, большинство из нас склонны переедать?

Объективные ответы на эти вопросы получить едва ли возможно, если обойти стороной эволюционные подходы к анализу человеческого поведения. Итак, первое, что следует отметить: у человека, по всей видимости, отсутствуют естественные механизмы, препятствующие перееданию. Как показывают медицинские исследования, лишний вес в первую очередь возникает при потреблении пищи, богатой сахарами и жирами. Эти вещества на протяжении миллионов лет человеческой истории являлись наиболее желанными источниками питания, и

отдельные индивиды не получали их никогда в изобилии (Моррис, 2001). Кроме того, в природных продуктах и сахар, и жиры никогда не содержатся в тех неимоверных количествах, которые типичны для современной кухни (особенно это касается современных закусочных типа "МакДональдс"). В среде эволюционной адаптивности те или иные продукты присутствовали сезонно. Для выработки механизмов регуляции потребления жиров и углеводов просто не было ни соответствующих условий, ни потребностей. Сегодняшнее разнообразие, доступность и гарантированное наличие пищевых ресурсов в постиндустриальном обществе является беспрецедентным в эволюционной истории человечества. Вкусовые предпочтения человека эволюционировали таким образом, что его организм был способен употреблять гораздо большие количества Сахаров и жиров, нежели требовалось для непосредственного восполнения насущных энергетических затрат. Эти вещества употреблялись про запас, с расчетом на непредсказуемость их пополнения в ближайшем будущем (Boyd, Silk, 1997). Как показывают наблюдения за современными охотниками собирателями, наиболее ценимыми продуктами считается мед, орехи и костный мозг убитых животных.

В обществах охотников-собирателей и традиционных земледельческих культурах часто одним из атрибутов женской красоты выступает полнота. Такие эстетические каноны в этом случае вполне оправданны: запасы лишнего жира являются надежным гарантом того, что в случае длительного периода полуголодного существования именно эти женщины смогут выжить, выносить плод и выкормить ребенка, тогда как их худые подруги окажутся в критическом положении. В индустриальном и постиндустриальном обществах такая необходимость отпадает: наличие пищи и ее качество вполне предсказуемы, а постоянная полнота может быть связана с нарушениями метаболизма и, следовательно, выступает нежелательной чертой партнера.

Исследования в современной российской культуре показали, что как мужчины, так и женщины желательным для партнера считали нормальное телосложение и средний вес (Бутовская, Смирнов, 2003). Полнота рассматривалась ими как негативный фактор (причем мужчины были более склонны предпочитать средних и чуть более худых партнерш, а женщины допускали, чтобы партнер был чуть полнее среднего). Впрочем, чрезмерная худоба также расценивалась испытуемыми отрицательно.

Эти данные, по-видимому, свидетельствуют о том, что современное российское общество (речь идет главным образом о жителях Москвы) уже свыклось с постоянным наличием продуктов в магазине, не запасает еду впрок (в холодильнике) и, аналогично тому, что происходит в западных постиндустриальных обществах, перед россиянами встает проблема борьбы с излишним весом. Избыточный вес у молодой женщины (мужчины) может свидетельствовать о серьезных нарушениях здоровья и, стало быть, является отрицательным признаком при выборе постоянного полового партнера.

14.23. Мужские и женские предпочтения по цвету волос и глаз и проблема "уверенности в отцовстве"

Представители мужского пола уделяют достоверно большее внимание цвету глаз и волос партнерши, нежели наоборот. Мужчины в среднем предпочитают более светловолосых и светлоглазых партнерш. Случайно ли это? Один из возможных ответов кроется в связи между цветом волос и секрецией половых гормонов. Известно, что у женщин с высоким уровнем женских гормонов волосы светлее. Они же и более фертильные (то есть способны зачать и выносить ребенка). С возрастом волосы у женщин темнеют, важную роль в этом процессе играет повышение уровня тестостерона. С возрастом же фертильность женщины падает. Так что, выбирая более светлую партнершу, мужчины, по сути, выбирают потенциально более фертильную женщину.

Выбор более светловолосой партнерши, возможно, связан и с другими причинами. В отличие от женщины, которая всегда уверена, что рождающийся ребенок ее собственный, мужчина-отец не может иметь 100-процентной гарантии отцовства. Неуверенность в отцовстве часто служит прямой или косвенной причиной целого ряда "этических патологий", крайним случаем которых выступают инфантицид и фемицид (убийство жен) (Daly, Wilson, 1988).

Естественный отбор способствовал развитию у женщин таких качеств, которые бы максимальным образом затрудняли мужчинам возможность диагностировать отцовскую принадлежность. Прежде всего речь идет об эволюции скрытой овуляции у человека. С другой стороны, естественный отбор, по-видимому, сыграл свою роль в развитии способов опознания отцовства (в наши дни этот вопрос легко решается путем сличения ДНК отца и ребенка), однако на протяжении тысяч лет эволюции современного человека опознавательной меткой служила сама внешность ребенка. Вспомним существующий в нашей культуре термин "алиментный ребенок", под которым подразумевается незаконнорожденный, внешне сильно похожий на отца.

Исследования внешнего сходства младенцев в возрасте до года с их родителями показали, что они чаще похожи на отца, чем на мать, причем с возрастом это сходство может ослабляться (Finegan, 1990).

При прочих равных условиях (форма и черты лица) цвет волос и глаз играют немаловажную роль в распознании отцовства: цвет волос и глаз имеет достаточно предсказуемое наследование. Так что если у обоих родителей серые глаза и светлые волосы, а рождается ребенок с черными волосами и темно-карими глазами, есть все основания усомниться в том, кто истинный отец ребенка.

Разумеется, остается еще вариант, по которому эти характеристики были унаследованы от дедушек и бабушек (это также легко проверить). Более светлые в целом волосы и глаза партнерши позволяют мужчине легче распознать свои черты в ребенке.

14.24. Вредные привычки у постоянных партнеров

Наши данные показали, что отсутствие вредных привычек у партнера в целом более значимо для мужчин. Это вполне логично, ибо вредные привычки влияют на здоровье женщины, что отражается на развитии плода. Женщины более лояльно относятся к вредным привычкам у партнера, поскольку биологическая полноценность женщины, соразмерно ее вкладу в репродуктивный процесс, более важна для успешной беременности и кормления грудью.

Молодые москвичи, мужчины и женщины, в равной мере негативно оценивают употребление наркотиков и считают эту характеристику мало совместимой с постоянными партнерскими отношениями. Эта тенденция заслуживает внимания и потому, что указывает на присутствие, по крайней мере в современной студенческой среде, здорового начала, связанного с осознанием пагубности наркомании для собственной жизни и нормальных семейных отношений.

14.25. Девственность как критерий отбора партнера: различия между полами

Допустимость наличия добрачного сексуального опыта является важнейшим показателем конкретной культуры (Buss, 1994a,b; Buss et al., 2001). Как правило, в большинстве культур добрачный сексуальный опыт позволителен (открыто или в завуалированном виде) для мужчин, но строжайше запрещен для женщин (см. рис. 14.7). В русской дореволюционной культуре девушка, потерявшая девственность до брака, могла подвергаться различным унижениям. Ворота ее дома мазали дегтем, а ей вслед свистели и смеялись. В то же время парень, познавший женщину, лишь повышал свой авторитет в компании сверстников. И.С. Кон (1988, с.116), правда, приводит в своей книге данные о том, что добрачные отношения были разрешены женщинам в 2/5 бесписьменных обществ. Даже с учетом этой поправки, различия в отношениях к добрачному опыту мужчин и женщин весьма заметны. Теория сексуальных стратегий, рассмотренная выше, поясняет причины такого дифференцированного отношения к мужскому и женскому полу.

Отмечается определенная связь между наличием добрачных сексуальных связей и сексуальной верностью в браке: те люди, которые имели добрачные сексуальные связи, с большей вероятностью будут неверными супругами (Thompson, 1983). Таким образом, отсутствие сексуального опыта может являться косвенным показателем супружеской верности. Непорочность женщины гарантировала, что она не беременна перед вступлением в брак и, таким образом, давала мужчине уверенность в отцовстве. Те мужчины, которые ориентировались на этот признак при выборе партнерши, с большей вероятностью продолжили свой род, а не род другого, и вместе с тем передавали потомству характеристики, располагающие

именно к такому выбору генетически. Такова логика эволюционно-психологического предсказания.

Хотя в наших исследованиях не было обнаружено статистически значимой разницы по наличию сексуального опыта (78% мужчин и 76% женщин), притязания на значимость и наличие такого опыта оказались значительно больше у женщин-респондентов (Бутовская, Смирнов, 2003). Ни одна из опрошенных женщин не высказалась в пользу того, чтобы ее потенциальный партнер не имел сексуального опыта, напротив, 72% женщин пожелали, что бы их партнер таким опытом обладал. Среди мужчин 11% высказались в пользу отсутствия сексуального опыта партнерш, а 59% опрошенных заявили, что это для них не имеет значения. Как мы видим, мужчины продолжают более сдержанно относиться к сексуальному опыту партнерши.

Полученные нами данные свидетельствуют в пользу отчетливой тенденции к сексуальной раскрепощенности современных российских женщин и признания их права на равенство в сексуальной сфере со стороны мужчин. Многие исследователи полагают, что современная сексуальная свобода в России - дань подражанию и моде, связанной с заимствованием западных стереотипов поведения, реакция на сексуальную революцию американских 1960-х годов. Нужно вспомнить, что сексуальная свобода российских женщин уже в 20-30-е годы XX в. была значительно выше, чем в США, что, несомненно, было связано с массовым вовлечением женщин в сферу производства. В этот период девственность и половая скромность стали менее важными факторами выбора партнерши в России.

Вторым важным фактором большей половой раскрепощенности и финансовой самостоятельности женщин явилась резкая нехватка мужчин во время и после второй мировой войны. В четко выраженной форме (подобно тому, как это имело место в 1960 г. в США) сексуальная революция в России не происходила. Указанные исторические факторы, по-видимому, и послужили решающей причиной, которая позволяет дать объяснение нашим данным об относительно невысокой значимости фактора девственности для современных мужчин при выборе постоянной партнерши и допустить, что этот фактор уже давно, начиная с 20-х годов XX в., был менее значим в России, чем в США и странах Западной Европы. То есть сексуальная революция в сущности произошла в России раньше, чем на Западе.

Данные кросс-культурного исследования, проведенного в 37 культурах Д. Бассом и коллегами (Россия не входила в число исследованных стран), показали, что в 62% культур были получены значимые тендерные различия в оценке фактора девственности по шкале от 0 до 3. Наибольшую значимость этому фактору придавали в Китае, где мужчины и женщины одинаково ценили отсутствие опыта сексуальных связей у партнеров: 2,6 балла в оценке мужчин против 2,7 баллов у женщин (см. рис. 14.7). В арабском мире фактор девственности партнерши являлся значимым для мужчин (2,3 балла) и куда менее важным для женщин

(0,9 балла). Подобная картина наблюдалась и для Замбии (1,7 балла у мужчин против 1,0 -у женщин). В европейских культурах оба пола склонны были придавать меньшее значение наличию добрачных связей партнеров. В США оценки значимости у мужчин - 0,95 против 0,7 - у женщин, а в Швеции достоверная разница в оценке данного фактора вообще получена не была, при соотношении 0,2 против 0,3 баллов, соответственно. Любопытно заметить, что в наши дни лишь небольшой процент женщин в скандинавских странах не имеет сексуального опыта до брака.

Снижение значимости фактора девственности - общая тенденция, наблюдаемая в западном мире, которая, вероятно, связана с развитием индустрии средств контрацепции и общей тенденцией к демократизации и экономической независимости женщины.

Итак, получается, что в современной России предшествующий сексуальный опыт не является негативным фактором при выборе постоянного полового партнера. А как обстоит дело с верностью? Мужчины и женщины достоверно отличались в оценках значимости параметра "верность" у партнеров: у мужчин верность стояла на втором месте по важности качества партнерши (после взаимности чувств), тогда как у женщин - лишь на шестом (более важными качествами в партнере женщины считали взаимность чувств, интеллект, способность постоять за себя, заботливость, чувство юмора).

Московские мужчины-студенты не являются единственными, для которых верность представлялась более значимым качеством, нежели для женщин. По данным Д. Басса, верность расценивается как одно из наиболее ценных качеств партнерши для мужчины в большинстве культур на Земле. По шкале от -3 до 3 американские мужчины оценивают данный показатель в среднем в 2,85 балла, тогда как показатель "отсутствие верности" является самой нежелательной характеристикой (-2,93 балла).

Известен факт, что мужчины болезненнее реагируют на физическую сексуальную измену, чем женщины, которые больше переживают по поводу разрыва эмоциональных связей.

Данные о различиях в оценке такого показателя, как наличие детей от другого (другой), подтверждают справедливость высказанных выше допущений. Мужчины более негативно относятся к наличию детей от другого партнера, поскольку основное бремя по обеспечению "ресурсами" семьи ложится на плечи мужчин. Наличие чужого ребенка, с позиций мужчины, является адаптивно нецелесообразным (это понижает шансы на выживание собственных детей, снижает долю ресурсов, доставшихся от отца). В традиционных и архаических обществах данный вопрос стоит еще более остро и значимо, чем в постиндустриальных странах.

Экономический достаток средней современной семьи, где основные "ресурсные" проблемы относительно урегулированы, где женщина работает наравне с

мужчиной и порой даже получает больше него, создает благоприятную ситуацию, при которой люди могут позволить себе воспитание приемных детей, добровольно и сознательно идут на это. Следует, однако, заметить, что и в постиндустриальных странах, таких, как Канада и США, основная доля детоубийств приходится на неродных детей в первые годы жизни, и убивают их преимущественно приемные отцы (рис. 14.12) (Daly, Wilson, 1988).



Рис. 14.12. Вероятность быть убитым приемным и родным отцом в зависимости от возраста ребенка. Данные по Канаде 1974–1983 гг. Дано по (Daly, Wilson, 1988)

14.26. Возраст и репродуктивная ценность брачных партнеров

Многочисленные исследования, проведенные в разных странах мира, показывают, что мужчины склонны жениться на более молодых женщинах (см. рис. 14.6). Чем старше мужчины, тем больше вероятная разница в возрасте между ним и избранницей. Наши данные по московским студентам (средний возраст.20 лет) показали, что юноши желали бы иметь жену одного с ними возраста или на 1-2 года старше или младше (Бутовская, Смирнов, 2003). Тогда как 60-летние мужчины предпочитают выбирать в жены женщин примерно на 10 лет младше себя (Ильин, 2002).

Во всех культурах женщины вступают в брак в более раннем возрасте, чем мужчины, притом что потенциальные способности к размножению у юношей

присутствуют в более раннем возрасте, чем у девушек (Bogin, 1999). Этот биологический парадокс анализируется ниже. Средний возраст вступления в брак в СССР в 1966 г. для мужчин составлял 29,3 года, для женщин - 27, 2 года, в 1974 г. соответственно 25,1 и 23,4 года (Ильин, 2002). В 1981 г. в возрасте до 20 лет в брак вступило 5,8% мужчин и 31,6% женщин, в возрасте от 20 до 24 лет - 6,9% мужчин и 51,2% женщин (Переведенцев, 1987). По данным другого автора, в 1980-е годы из каждых 800 тыс. девушек, вступивших в брак до достижения 20 лет, только 100 тыс. выходили замуж за ровесников, остальные вступали в брак с мужчинами старше себя.

Психологические и социологические теории предлагают свои объяснения феномена возрастной разницы между мужем и женой, но не позволяют понять, почему это явление распространено практически во всех человеческих культурах. Эволюционная теория дает наиболее исчерпывающий ответ на этот вопрос (Buss, 1994a, 1998). Дело в том, что возраст, являясь косвенным показателем репродуктивного потенциала женщины, должен быть важным ориентиром при выборе партнера, прежде всего, для мужчин. Ценным в женщине является молодость, так как наибольшей способностью к зачатию и, следовательно, репродуктивной ценностью обладают женщины около 19 лет (Symons, 1979). Выше уже говорилось, что в традиционных культурах возраст рождения первого ребенка как раз и соответствовал этому оптимуму: 18-19 лет, когда женщина начинает рожать в этот период, она обладает максимальным детородным потенциалом (может родить наибольшее возможное количество детей) и наилучшим здоровьем (последнее является залогом хорошего здоровья и выживаемости ее детей). Возраст мужчины служит показателем его потенциального обладания "ресурсами": с возрастом мужчина приобретает социальный статус, профессионализм, финансовые возможности, что повышает его репродуктивную ценность.

В традиционных восточных культурах девушку принято было выдавать замуж достаточно рано, примерно в 15 лет, при этом ее возраст при рождении первого ребенка составлял примерно 18 лет (Северцева, 1999). Этот же автор отмечает для сравнения, что в современных культурах Востока средний возраст вступления девушки в брак стал гораздо выше - около 23 лет, а рождение первого ребенка происходит примерно к 25 годам. Ранее в сантальском обществе (Индия) средний брачный возраст девушки был совсем небольшой - 12-14 лет (в наши дни средний возраст сантальской невесты примерно 17 лет) (Седловская, 1999).

Исследования Д. Басса и Д. Шмитта (Buss, Schmitt, 1993) подтверждают предположение о том, что мужчины склонны выбирать партнершу младше их по возрасту. Разница в возрасте варьирует от культуры к культуре. В тех обществах, где тендерные роли наиболее дифференцированы, желаемая разница в возрасте выше. Скажем, в Замбии, Колумбии эта цифра достигает 4,5 (года), в Польше и Италии 3,2 и 3,3 соответственно (см. рис. 14.6). В США женщины предпочитают партнеров в среднем на 2,2 года старше себя.

В целом по миру мужчины женятся на женщинах младше себя в среднем на 3 года при первом браке, на 5 лет - при повторном, и на 7 лет - при третьем браке. Любопытно, что в Замбии и Нигерии мужчины претендуют на большую, чем в большинстве культур, разницу в возрасте с партнершей, желая видеть ее в среднем на 7 лет моложе. В этих культурах мужчина может позволить себе иметь жену только тогда, когда будет способен ее обеспечить, достигнув определенного социального положения, "статуса". Такая возможность зачастую предоставляется, когда мужчина уже немолод.

В странах с большей экономической зависимостью женщин от мужчин разница в возрасте между партнерами больше, и практически всегда мужчина оказывается старше. Наиболее ценным ресурсом выступает определенный возраст женщины (молодость). В европейских культурах и США, где степень экономической независимости женщины и тендерного равноправия велики, средняя разница в возрасте партнеров меньше. Мужчины в Польше указывают в среднем на разницу в 2,5 года, в Италии на 2,3, в США привлекательны женщины на 1,8 года младше, а в Югославии на 2,5. В странах Скандинавии разница в возрасте между супругами минимальна (1-2 года в ту или другую сторону у обоих полов).

Наши данные по московскому студенчеству не позволяют оценить этот показатель в силу того, что возможности выбора партнерши у мужчин были ограничены возрастными рамками. Однако есть все основания ожидать, что эта разница более соответствует модели постиндустриальных стран Америки, Западной и Восточной Европы (исключая Скандинавские страны). Во всяком случае, опрошенные девушки предпочитали партнеров старше себя.

В нашей стране, равно как и в большинстве европейских стран, мужчины вступают в брак в среднем на 2-2,5 года позднее женщин. В результате встает реальная проблема дефицита женихов. Для 19-летней девушки брачный рынок максимально насыщен, к 20-25 годам создается определенная нехватка свободных мужчин, а к 25-29 годам ситуация для женщин становится еще более тяжелой, поскольку их потенциальных мужей уже перехватили более молодые невесты. Если вспомнить, что в развитых индустриальных странах продолжительность жизни женщин выше, чем продолжительность жизни мужчин (см. рис. 10.9), то становится понятным, почему в современном обществе число одиноких женщин сильно превышает число одиноких мужчин. Во многих традиционных обществах соотношение полов регулировалось путем сознательного устранения большого процента новорожденных девочек (Dickemann, 1979). Кроме того, в силу преобладания полигинии, как правило, все женщины выходили замуж и имели детей (Low, 2000). В моногамных обществах брачные перспективы для женщин резко ограничились и резко возросла конкуренции за постоянного партнера.

В нашем опросе в оценках мужчин выявляется инверсия гипотетических закономерностей: мужчины скорее отдавали предпочтение ровесницам и чуть более старшим, чем они сами, женщинам. Объясняется это, на наш взгляд, особенно-

стями анализируемой выборки: средний возраст мужчин-респондентов составил 20 лет. Мы предполагаем, что отсутствие у мужчин данного возраста желания выбирать более младших партнерш обусловлено социальными и культурными факторами. В современной России пятнадцатилетняя девушка считается еще подростком и постоянные половые связи (замужество) в этом возрасте социально не одобряются. Аналогичное явление (предпочтения мужчины смещались в сторону более старшей женщины) отмечено в американских исследованиях 1996 г., когда респондентами выступали старшие подростки (Kendrik et al., 1996).

Почему женщины продолжают предпочитать мужчин старше себя даже в современном постиндустриальном обществе? Возможно, одним из ответов на этот вопрос служат данные о связи между возрастом отца в момент рождения ребенка и вероятностью того, что мужчина покинет семью до того, как ребенку минет 16 лет (Brien, Willis, 1996; Lancaster, Kaplan, 2000, p. 186). Мужчины, ставшие отцами до 25 лет, более склонны бросать жену и ребенка, чем мужчины в возрасте 25 лет и старше.

14.27. Образование и интеллект как факторы выбора брачного партнера

Несмотря на высокую конкуренцию за женихов в современных постиндустриальных странах, женщины остаются более избирательными и разборчивыми в выборе постоянного партнера, чем мужчины. Хотя и мужчины и женщины в качестве наиболее значимой характеристики партнера говорили о взаимности чувств, их взгляды на остальные желаемые характеристики супругов различались (см. табл. 14.2). Хотя оба пола предъявляли высокие требования к уровню интеллекта партнера (2 по значимости для женщин в партнере и 3 по значимости для мужчин), женщины склонны были придавать ему большее значение. Женщины также предпочитали, чтобы уровень интеллекта у мужа был несколько выше их собственного.

Схожая картина складывается с показателем "уровень образования" - налицо те же закономерности, что и с показателем интеллекта: женщины склонны придавать большее значение высокому уровню образования потенциального постоянного партнера. Эти характеристики выступают не только как залог разносторонних, насыщенных эмоционально и событийно отношений между партнерами, но и больших возможностей партнера обеспечить "богатую" как финансовую, так и ценностно-образовательную основу для развития детей, что, безусловно, положительно сказывается на качестве жизни потомства и его жизненном успехе. К тому же, по данным Дж. Ланкастер и Х. Каплан (Lancaster, Kaplan, 2000, p. 184), мужчины с более высоким уровнем образования менее склонны бросать семью и ребенка, по сравнению с теми, у кого образование отсутствует (рис. 14.13). По-

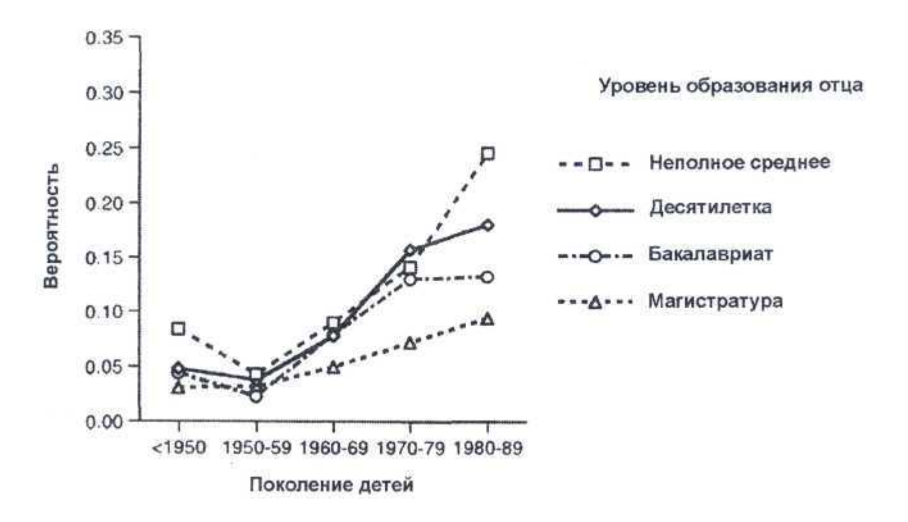


Рис. 14.13. Связь между уровнем образования отца и вероятностью того, что он оставит семью, прежде чем ребенок достигнет 6-летнего возраста. Дано по (Lancaster, Kaplan, 2000)

этому стратегия выбора мужа с более высоким уровнем образования - выигрышна со всех позиций.

Может показаться, что такие высокие запросы к интеллекту и образованности партнера у женщин отчасти могут быть обусловлены ценностями студенческой субкультуры, к которой относятся наши респонденты (Бутовская, Смирнов, 2003). Однако обращение к другим исследованиям свидетельствует о том, что это достаточно общее правило. По данным А.Г. Харчева (1979), женщины в качестве наиболее ценного качества в своем будущем муже ценили ум (64% опрошенных), серьезность (58%), трудолюбие (46%), силу и мужественность (по 44%), общественный статус, уважение со стороны окружающих (40%).

Высокий уровень образования и высокая зарплата не облегчают, а, напротив, существенно затрудняют женщине возможность вступления в брак. Мужчины отдают предпочтение женщинам с несколько более низким уровнем интеллекта и образования, чем у них самих, и сообщают, что чувствуют себя неуютно в обществе более образованных женщин (Коростылева, 2000).

Полученные закономерности тендерных различий согласуются с логикой теории родительского вклада и не позволяют фальсифицировать ее предсказания. Большее внимание к интеллекту и образованности партнера со стороны женщин объяснимо, если учесть то обстоятельство, что в современном мире эти параметры служат существенным предсказателем будущего профессионального успеха мужчины, и, следовательно, косвенным индикатором его будущего жизненного достатка.

14.28. Перспективы социального успеха и финансовой обеспеченности у брачных партнеров

Большая заинтересованность женщины в экономической обеспеченности мужчины отражает эволюционно закрепившуюся тенденцию: женщины вносят существенно больший энергетический вклад в вынашивание и кормление ребенка, тогда как вклад мужчины определяется преимущественно экономическими ресурсами, которые он может предоставить потомству. Потомки тех женщин, для которых высокий уровень развития этих качеств у партнера не был столь значим, при прочих равных условиях имели более низкое качество жизни и ограниченные репродуктивные возможности. В то же время женщины, чей выбор был ориентирован на качества, связанные с возможностями и желанием мужчины обеспечить более "благоприятные" условия развития ее детей, при прочих равных условиях оставляли более многочисленное потомство.

С этими рассуждениями согласуются и тендерные различия, наблюдаемые по показателям финансовой обеспеченности и социального статуса. Результаты анализа русской выборки по параметру "финансовая обеспеченность" однозначно свидетельствуют о том, что женщины склонны придавать достоверно большее значение этому фактору, чем мужчины (Бутовская, Смирнов, 2003). Данный показатель можно расценивать как прямое отражение возможностей партнера обеспечивать семью "ресурсами", т.е. средствами поддержания жизнедеятельности, обеспечения выживания и процветания семьи, залогом стабильности и будущего достатка детей.

Согласно американским данным, женщины в США ценят наличие хороших финансовых перспектив в потенциальном постоянном партнере в два раза выше, чем мужчины в женщинах, причем значимость этого параметра имеет тенденцию возрастать со временем (Buss, 1999). Согласно одному лонгитюдному исследованию, в котором респондентов просили оценить восемнадцать характеристик партнера, в 1939 г. средняя оценка значимости обсуждаемого параметра по шкале от 0 до 3 составила у мужчин 0,9 балла, у женщин - 1,8 балла. В 1985 г. те же оценки выросли у женщин на 0,1 балла, у мужчин - на 0,3 балла. Тенденция к росту значимости этого показателя у мужчин, вероятно, объясняется увеличением вовлеченности женщин в экономические, производственные процессы и снижением дифференцированное™ тендерных ролей.

В 1990 г. было проведено тематическое исследование, в котором респондентам требовалось указать минимальную степень выраженности того или иного качества у предполагаемого постоянного партнера (Kendrik et al., 1990). В итоге по вопросу "размер заработка" в случае кратковременных связей притязания на обеспеченность были у женщин в два раза выше, чем у мужчин. В случае долговременных связей (брака) был отмечен значимый рост в оценках: и мужчины и женщины хотели бы иметь более обеспеченных партнеров, но значмость этого

показателя для женщин была много выше. В кросс-культурном исследовании Д. Басса во всех 37 культурах была выявлена тенденция у женщин оценивать значимость финансовой обеспеченности у потенциального партнера в среднем в 2 раза выше, чем у мужчин. Однако при сохранении общих тенденций оценки значимости в разных культурах распределились неравномерно. Если в Японии женщины были склонны придавать значение данному параметру в среднем на 150% выше, чем мужчины (по шкале от 0 до 3): 2,3 против 0,9 балла соответственно, то в Нидерландах разница в оценке составила лишь 36%. В Замбии женщины оценивают значимость этого фактора в 2,4 балла, а мужчины - в 1,4; в Югославии - 1,8 против 1,4 балла; в Австралии 1,7 против 0,7. Как правило, у мужчин притязание на уровень дохода партнерши не зависит от собственной обеспеченности, в то время как в притязаниях женщин был обнаружен следующий феномен: чем выше финансовая обеспеченность женщины, тем более значимым она находит этот фактор применительно к постоянному партнеру.

Состоятельный партнер может лучше обеспечить детей всем необходимым для образования и поддержания здоровья. А именно образование в современном обществе является наиболее затратным в финансовом плане вкладом в детей, равно как и наиболее значимым фактором для обеспечения хороших будущих перспектив и процветания детей. Кроме того, американские данные свидетельствуют о том, что мужчины с более высоким доходом менее склонны бросать семью с ребенком, и следовательно являются лучшими отцами по этому показателю (рис. 14.14) (Lancaster, Kaplan, 2000, p. 185).

Трудолюбие - еще один показатель, при прочих равных условиях, связанный с актуальным или потенциальным обладанием "ресурсами". Трудолюбивый человек с большей вероятностью добьется высокого уровня профессионализма, а

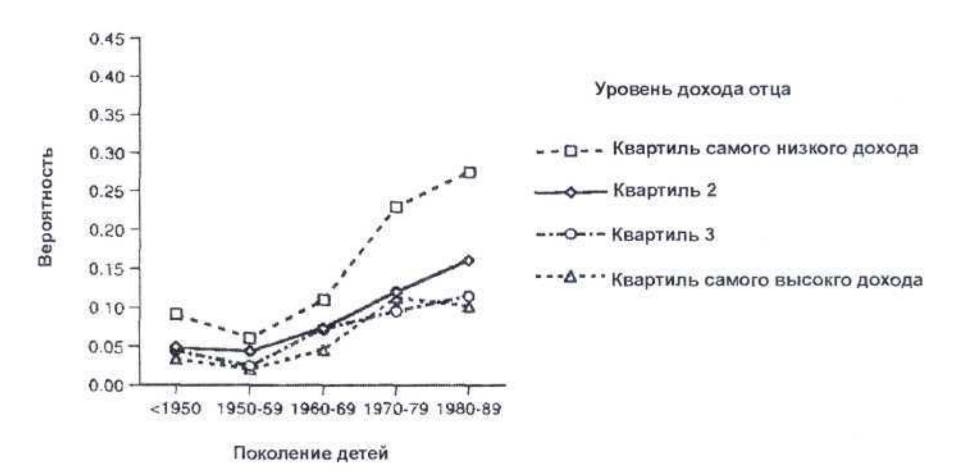


Рис. 14.14. Связь между уровнем дохода отца и вероятностью того, что он оставит семью, прежде чем ребенок достигнет 6-летнего возраста. Дано по (Lancaster, Kaplan, 2000)

следовательно, статуса и обеспеченности. По нашим данным, это качество партнера также больше значимо для женщин, несмотря на отсутствие достоверных различий в притязаниях в той степени, в которой данное качество мужчины и женщины хотят видеть у своего партнера (Бутовская, Смирнов, 2003).

Социальный статус также служит надежным показателем будущих возможностей индивида, поскольку наличие иерархий, в которых доступ к ресурсам увеличивается вместе с повышением статуса, является универсальной чертой человеческих обществ (Buss, 1999). Результаты исследования 186 обществ по всему миру показали, что у мужчин, имеющих высокий статус, неизменно благосостояние было выше, и они обеспечивали лучшее питание для своих детей (Betzig, 1986). При том, что эта характеристика партнера в целом не получила высоких оценок у обоих полов, женщины в нашей выборке достоверно выше ценили статус партнера, чем мужчины. В большинстве культур наблюдается аналогичный характер тендерных различий.

В наших исследованиях мы не выявили достоверных различий между полами по значимости в партнере склонности к лидерству. Эта черта получила достаточно низкую оценку у обоих полов. Возможно, респонденты рассматривали лидерство в его межличностном аспекте (доминирование, конкуренция) применительно к семье. Часть современного российского общества, представленная студенчеством, ориентирована на идеалы равноправия мужчины и женщины в семье. По крайней мере, для этой части населения принципы домостроя с выраженным главенством мужчины перестают служить моделью к подражанию (Пушкарева, 1997).

Способность постоять за себя является одной из важнейших характеристик в партнере для женщин. Наиболее актуальная в еще недалеком прошлом, а порой актуальная и сейчас, эта характеристика служила гарантом безопасности не только индивида, но и его семьи.

Несмотря на тенденцию к сглаживанию тендерных различий в распределении обязанностей и разделении труда, наблюдающуюся в современном западном постиндустриальном обществе, мужчины продолжают достоверно выше ценить хозяйственность партнерш, вероятно, ассоциируя женщину с хранительницей домашнего очага. Эту тенденцию, возможно, следует отнести за счет относительной консервативности и традиционности уклада российской культуры, где гендерное распределение ролей в быту остается хорошо выраженным.

14.29. Коммуникация: о чем говорят мужчины и женщины

Человеческий мир вращается вокруг тем повседневной, прежде всего социальной жизни. Люди постоянно обсуждают мелкие бытовые происшествия, интересуются подробностями жизни ближайшего окружения. Две трети всей печат-

ной литературы - романы, повествующие о социальных взаимоотношениях в жизни героев. К этому следует еще добавить немалую толику автобиографических произведений, пользующихся исключительным спросом среди населения. По данным социологов, 43% информации, публикуемой в такой уважаемой газете, как "Тайме", это интервью с известными личностями и новости социальной жизни.

Английский этолог Р. Данбар (Dunbar, 1997) полагает, что такой интерес отнюдь не является случайным и отражает важнейшую сущность человеческой натуры. Хотя некоторые авторы пишут, что мужчины в разговорах чаще делают упор на задачах и деятельности, а женщины - на отношениях между людьми (Tannen, 1990), темы разговоров, которые ведут мужчины и женщины, практически ничем не отличаются (Dundar, 1997). Представители обоих полов тратят существенную часть времени на обсуждение личных отношений и опыта, и вопреки традиционному мнению о том, что женщины во всех культурах обожают посплетничать, к сплетням в равной мере склонны и мужчины. Английские мужчины, например, обожают обсуждать окружающих и разбирать по косточкам чужое поведение. Р. Данбар показал, что в мужском обществе, события в мире политики или искусства, наука или этические проблемы становятся объектом беседы отнюдь не чаще, чем в женском. Любопытно, однако, что в смешанных по полу компаниях мужчины заметно увеличивали время на разговоры о работе, науке, религии, основных ценностях жизни.

Отчего такое различие? Может быть, дело в том, что мужчины и женщины по-разному используют возможности общения? Мужчины в обществе женщин стараются произвести впечатление, подсознательно демонстрируют те качества, которые воспринимаются женщинами (потенциальными репродуктивными партнершами) как привлекательные.

Хотя время, затраченное на обсуждение социальных отношений, у мужчин и женщин примерно одинаково, между представителями противоположного пола все же выявлено одно принципиальное различие: женщины две трети отведенного времени **говорят о других,** а мужчины **говорят о себе.** Таким образом, получается, что основная цель общения у женщин - установливать и поддерживать социальные связи с собеседниками, получать помощь или самим оказывать поддержку (Eagly, 1987; Dindia, Allen, 1992). Для мужчин же главным является **самореклама.**

Полученные результаты понятны, если обратиться к эволюционным теориям мужской и женской привлекательности с учетом конкретной социальной среды. В университетской среде, где и проводилось данное исследование, демонстрация интеллектуальных качеств может служить ведущим маркером статуса и будущего жизненного успеха мужчины. Эти качества оказываются более важными по сравнению с физической силой, военным искусством, спортивными достижениями. Индивиды, умело использующие данную стратегию, воспринимаются женщина-

ми как более привлекательные. В результате молодые люди получают возможность выбрать более "качественных" партнерш.

Самореклама в женском варианте связана прежде всего с внешней привлекательностью и такими личными качествами, как уживчивость, терпимость, заботливость. Умение слушать собеседника, восхищаться его талантами и сопереживать его проблемам делает женщину более неотразимой в глазах мужчин. Именно этой стратегии и следовали подсознательно женщины по наблюдениям Р. Данбара (Dunbar, 1997).

14.30. Брачные объявления и половой диморфизм в выборе постоянного партнера

Специалисты в области эволюционной теории провели анализ брачных объявлений в США, Великобритании, Испании и Японии (Thiessen et al., 1993; Waynforth, Dunbar, 1995; Oda, 2001; Gil-Burmann et al., 2002). Аналогичные данные были получены нами для России (московская выборка) (Бутовская, Филимонова, неопубликованные данные). Собранные материалы позволили выявить те идеальные качества, которые люди обычно ищут в партнере. Часть из них была отмечена во всех исследованных культурах, другая - носила культурно-специфический характер. В американской и английской выборке 25% всех женщин искали потенциальных партнеров, обладающих качествами, опосредованно указывающими на высокий социальный статус и экономическое благосостояние искомого претендента (Thiessen et al., 1993). Женщины искали "профессионалов", "владельцев собственного дома", людей с хорошим образованием, самостоятельных мужчин, и именно эти качества указывали в своей анкете 60-70% мужчин, дающих брачные объявления в этих странах. Сами же женщины редко упоминали что-либо подобное о себе, а мужчины редко искали эти качества в женщинах (Waynforth, Dunbar, 1995). Молодые испанки предпочитали искать более старших, чем они сами, партнеров, однако с возрастом желаемые различия в годах уменьшались (Gil-Burmann et al., 2002). Испанские мужчины, напротив, с возрастом искали все более молодых (по сравнению с ними самими) партнерш. Аналогично англичанкам и американкам, испанки искали в потенциальных партнерах ресурсы и статус, и взамен предлагали молодость и красоту. Мужчины же, в свою очередь, искали в женщинах молодость и физическую привлекательность, и взамен предлагали обеспеченность и положение в обществе. В японской выборке 9,4% женщин прямо указывали на желательность высокого статуса и хорошей обеспеченности потенциального партнера, тогда как мужчин практически не интересовали эти параметры у искомой претендентки (Oda, 2001). 10,2% мужчин указывали эти качества как собственные достоинства, тогда как только 2% женщин упомянули в объявлении свой статус и финансовое положение. Для русской выборки характерным была достоверно выраженная ориентация женщин (в срав-

нении с мужчинами) на выбор партнера с хорошей финансовой обеспеченностью, положением в обществе и хорошим уровнем образования.

В целом, результаты анализа брачных объявлений в разных культурах показывают, что индивиды, способные предложить многое потенциальным партнерам, оказываются более требовательными к качествам искомых партнеров (Waynforth, Dunbar, 1995; Gil-Burmann et al., 2002). Если женщина подчеркивает в брачном объявлении свою физическую привлекательность, а мужчина - свой высокий социоэкономический статус, то они более избирательны в своем выборе. С возрастом требовательность к качествам партнера у женщин падает.

Выбор брачного партнера и половой отбор оказывают ощутимое влияние на самые разные поведенческие характеристики. Уже давно было замечено, что мужчины и женщины разительно отличаются по своей способности усваивать разные акценты. Мальчишки из рабочих предместий четко усваивают локальный акцент, тогда как девочки обычно овладевают более нейтральным акцентом, типичным для представителей среднего класса. Факт столь странных различий между полами долгое время был загадкой для представителей социальных наук. Разгадка возможна, если обратиться к вопросу о выборе половых партнеров. Различие между полами отражает принципиальное различие в выборе их репродуктивных стратегий. Женщины во всех обществах демонстрируют отчетливое предпочтение к браку с более состоятельными (по сравнению с их собственной семьей) мужчинами. Поскольку обеспеченность и высокий социальный статус растут по мере продвижения вверх по социальной лестнице, очевидно, что женщина существенно повышает шансы на удачный брак, усваивая акцент вышестоящего класса. **Гипергамия** (вступление в брак с партнером из более высокого социального слоя) - широко распространенное явление в человеческих культурах. Случаи браков с мужчинами из более низких слоев общества встречаются много реже.

Мужчины из рабочего класса сталкиваются совершенно с другой проблемой. Именно они-то и должны прикладывать максимум усилий, чтобы найти себе подругу жизни. В отличие от молодых людей, выходцев из высшего и среднего класса, им практически нечего предложить. А поскольку они, как правило, гораздо больше зависят от социальных связей внутри собственного сообщества, для них оказывается чрезвычайно важным демонстрировать свою принадлежность к этому сообществу. Диалект и акцент является необходимым маркирующим знаком, который обеспечивает мальчику вхождение в группу в качестве "своего", служит залогом получения необходимой работы или помощи со стороны друзей и знакомых. Бедный мужчина с чуждым данной группе акцентом практически подписывает себе смертный приговор (Dunbar, 1997).

Возможно, что в современном индустриальном обществе происходят определенные сдвиги в выборе критериев брачного партнера. В России, по данным О.В. Митиной и В.Ф. Петренко (2000), большинство женщин считает, что наиболее предпочтительным для них является брак с человеком более высокого соци-

ального статуса, однако достаточно большая доля женщин заявила, что предпочла бы выйти замуж за простого человека, хорошего хозяина. Анализ брачных объявлений, проведенный в США и Великобритании, указывает на ту же тенденцию: в дополнение или даже вместо статуса и благосостояния женщины ищут партнеров, готовых принимать деятельное участие в делах семьи, уходе за детьми и их воспитании (Waynforth, Dunbar, 1995; Oda, 2001). Основная причина экономической обеспеченности женщин в том, что большинство из них работает и не желает после брака оказаться в роли домохозяйки (речь идет об американках и японках).

В нашей стране выбор в пользу хорошего хозяина - не новая, а скорее старая, доперестроечная тенденция. В 1970-1980-е годы при не слишком большом разбросе финансового достатка семей мужчина-хозяин, мужчина-"золотые руки", заботливый и внимательный к жене и детям являлся наиболее желательным супругом. Ориентация на мужчин с высоким экономическим достатком и высоким социальным статусом, скорее, знаменует тенденцию сегодняшнего дня. В большинстве западных стран наблюдается прямо противоположное явление: женщины все чаще ощущают потребность в мужчине-помощнике, нежели источнике благосостояния. Это вполне понятно, ибо большинство женщин сейчас экономически достаточно самостоятельны и больше не зависят целиком и полностью от экономических доходов главы семьи.

Любопытно, однако, что сами мужчины на Западе еще не успели осознать происходящие перемены во вкусах женщин. В своих объявлениях они продолжают рекламировать старые ценности - статус и экономический достаток. По мнению Р. Данбара, если эта тенденция будет устойчивой, то мужское поведение кардинально изменится примерно лет через тридцать (смена одного поколения). В нашей стране смена приоритетов происходит примерно с той же скоростью. Возможно, сохранившееся у определенного процента женщин предпочтение мужчин - "хороших хозяев" отражает старые доперестроечные установки. По мере полной смены в предпочтениях женщин постепенно произойдет и переориентация мужчин. В своих брачных объявлениях они в первую очередь будут говорить о материальном достатке. Тенденция для нашей страны малоутешительная, так как речь идет об уменьшении роли эмоциональной привязанности между супругами и детьми и росте формализованных отношений в семье. Обе тенденции, впрочем, отражают базовые принципы выбора постоянного партнера у женщин: желание найти в браке безопасность, обеспеченность, стабильность.

14.31. Привязанность между партнерами как отражение модели привязанности мать-ребенок

Модели отношений привязанности, сформированные в детстве, играют важную роль в формировании взаимоотношений индивида с окружающими. В пер-

вую очередь это касается его постоянного сексуального партнера. Ч. Хейзан и П. Шейвер (Hazan, Shaver, 1987) в своей ставшей ныне классической работе по привязанности у взрослых выдвинули гипотезу о том, что формирование, развитие и разрушение привязанностей в парах, поддерживающих близкие романтические отношения, можно лучше понять, используя для анализа теорию детской привязанности Дж. Боулби (Bowlby, 1969), дополненную М. Айнсворс с соавторами (Ainsworth et al., 1978). Применив классификацию стилей привязанности М. Айнсворс, Ч. Хейзан и П. Шейвер предположили существование трех вариантов взаимосвязи между типом детской привязанности и характером отношений с партнером. Индивиды, сформировавшие в детстве безопасную привязанность, чувствуют себя комфортно, устанавливая с партнером тесные, близкие, зависимые отношения. Индивиды, демонстрирующие в детстве избегающий стиль привязанности, избегают и чрезмерной близости с партнером, стараются вести себя независимо. А индивиды с тревожно-амбивалентным стилем привязанности демонстрируют ориентацию на тесные отношения с партнером в сочетании со страхом быть отверженными. Тип детской привязанности оказывает достоверное воздействие на отношение человека к романтическим связям и на непосредственный опыт такого рода связей. К примеру, лица с тревожно-амбивалентным стилем чаще других склонны влюбляться с первого взгляда (Hazan, Shaver, 1987), идеализировать партнера (Feeney, Noller, 1991) и сильно ревновать последнего (Hazan, Shaver, 1987). Люди этого типа испытывают страх быть брошенными (Mikulincer, Nachshon, 1991), тяжелее переносят неудачи в романтических отношениях и испытывают меньше положительных эмоций от общения с партнером в целом (Simpson, 1990). Лица с избегающим стилем привязанности боятся вступать в интимные отношения (Hazan, Shaver, 1987), демонстрируют меньшую зависимость от партнера и меньше переживают после разрыва с последним (Simpson, 1990). Сходно с индивидами предыдущего типа - люди с избегающим типом привязанности больше концентрируются на отрицательных ощущениях, связанных с романтическими отношениями, чем на положительных (Simpson, 1990).

Оба последних стиля привязанности могут характеризоваться как проблемные применительно к постоянным романтическим отношениям. В противовес им, романтические отношения индивидов с безопасным стилем привязанности характеризуются взаимным доверием, согласием и взаимозависимостью (Hazan, Shaver, 1987; Simpson, 1990). Исследователи отмечают также, что люди с безопасным типом привязанности более удовлетворены отношениями с партнером и их романтические связи более прочные и длительные (Brennan, Shaver, 1995; Simpson, 1990).

Дж. Такер и С. Андрее (Tacker, Andres, 1998) проанализировали различия в использовании элементов невербальной коммуникации, связанной с поиском близости и утешения, у постоянных партнеров, которые характеризуются разным стилем привязанности. Для этих целей постоянные пары помещали в экспери-

ментальную ситуацию, провоцирующую проявление привязанности. В начале исследования партнеров изолировали друг от друга и просили заполнить опросники, позволяющие впоследствии определить стили индивидуальной привязанности каждого из них. Затем пары объединяли и просили обсудить друг с другом положительные аспекты их взаимоотношений. Общение между партнерами снимали на видеопленку и в дальнейшем анализировали их невербальное поведение. Всего в исследовании участвовал 61 студент со своими постоянными партнерами. Возраст участников варьировал от 17 до 27 лет. В качестве показателей близости в отношении с партнером использовали следующие показатели невербального поведения испытуемого: процент времени, когда тот смотрел на партнера, улыбался ему; число случаев, когда он смеялся, касался партнера; процент времени, когда испытуемый принимал открытую позу (руки вдоль туловища); положение нижней части тела по отношению к партнеру по пятибалльной шкале (1 - ориентация тела в противоположную от партнера сторону; 5 - ориентация прямо на партнера). Кроме того, оценивали также выразительность невербального поведения испытуемых по девятибалльной шкале (1 - невыразительное; 9 - максимально выразительное). Видеопленку просматривали без звука, чтобы вербальное содержание не оказывало влияние на оценки экспертов-наблюдателей.

Детские типы привязанности накладывают выраженный отпечаток на стиль поведения человека во взрослом состоянии, и это в первую очередь сказывается на взаимоотношениях с партнером. Индивиды с безопасным стилем привязанности чаще улыбаются при взаимодействии с партнером, чаще смеются и касаются друг друга и чаще смотрят друг на друга. Для людей с этим типом привязанности была также характерна большая выразительность невербальной коммуникации. Лица с тревожно-амбивалентным стилем привязанности были менее склонны касаться друг друга и реже улыбались в процессе общения. Этот тип характеризовался меньшей выразительностью невербального поведения. Индивиды с избегающим стилем привязанности, не только реже касались партнера, но и реже смотрели на него, реже улыбались в процессе взаимодействия. Выразительность их невербального поведения также была меньшей по сравнению с лицами, обладающими безопасным стилем привязанности (Tacker, Andres, 1998).

Особенности невербальной коммуникации между половыми партнерами, таким образом, в определенной мере являются отражением личностных характеристик, сформировавшихся в раннем детстве на базе опыта общения с родителями (воспитателями).

Глава 15

ГОМОСЕКСУАЛИЗМ: ПРИРОДА И КУЛЬТУРА

Намбиквара разрешают эту проблему (нарушение баланса между количеством молодых девушек и юношей в группе) и другими способом: путем гомосексуальных отношений, которые они поэтично называют "обманная любовь". Эти отношения распространены среди мальчиков-подростков и скрываются еще меньше, чем нормальные связи. Партнеры не удаляются в заросли, как это делают взрослые разнополые пары, а располагаются у лагерного костра на глазах у соседей, которых это забавляет.

Гомосексуальные отношения разрешены только между теми подростками, которые состоят в кросс-кузенном родстве... В зрелом возрасте кузены продолжают пользоваться полной свободой отношений, и часто можно видеть, как вечером двое-трое мужчин прогуливаются, нежно обнявшись

К. Леви-Стросс "Печальные тропики"

15.1. Гомосексуализм как культурное явление

Эволюционная теория предполагает, что адаптивные признаки должны воспроизводиться более успешно, чем неадаптивные. Важным индикатором адаптивности признака является его положительное влияние на репродукцию и воспроизводство носителя. В поведении человека (и других животных), однако, можно выделить целый ряд поведенческих характеристик, которые, на первый взгляд, не только не способствуют воспроизводству, но и просто препятствуют ему. Каким образом в эволюции могут возникать такие признаки, и почему они продолжают сохраняться в популяции на протяжении тысячелетий? Одним из таких признаков, в рамках традиционных эволюционных представлений, являлась гомосексуальная ориентация. Однако, как будет показано ниже, гомоэротические отношения широко распространены в разных человеческих культурах и во многих случаях могут играть важную роль в успешном выживании индивида и группы в целом (Кон, 1998; Мондимор, 2002). Хотя, по данным Г. Броуде (Broude, 1981), информаица о гомосексуальном поведении зарегистрирована лишь в 70 обществах из 186, детально описанных в Региональной выборке человеческих

отношений (HRAF), это не означает, что в оставшихся обществах такое поведение отсутствует. Скорее всего, ему просто не придавали значения или исследователей не интересовала данная сторона жизни общества.

Следует сказать, что само слово "гомосексуализм" появилось лишь в 1869 г. в памфлете, написанном К. Кертбени (Мондимор, 2002). Этот немецкий ученый и писатель входил в число первых специалистов, заложивших основы научных представлений о сексуальной ориентации. В средине XIX в. сексуальные контакты лиц одного пола считались преступлением в Пруссии и других странах Европы. Однако, как показывают этнографические и исторические данные, в некоторых культурах наличие гомосексуального опыта являлось практически обязательной составляющей индивидуального опыта каждого члена группы.

Эротические отношения между мужчинами широко упоминаются в работах древнегреческих и римских философов. В "Пире" Платон обращается к философии любви и подробно останавливается на достоинствах разных типов любви. Федр упоминает об Ахилле, отомстившем за смерть своего любовника Патрокла. Юноша Алквиад пытается соблазнить Сократа, устраивая с ним встречи наедине, занимаясь совместной борьбой в спортивном зале, приглашая на интимный ужин вдвоем. Холодность Сократа рассматривается в философской среде как восхитительный пример необычайной сдержанности. Сведениями о гомоэротических отношениях изобилуют древнегреческие драмы. В трагедии Эврипида Циклоп сообщает о том, что юноши для него более привлекательны, чем девушки. Сцены однополой любви постоянно присутствуют на греческой керамике VI-V вв. до н. э.

Как указывает Ф. Мондимор (2002), в отличие от современного западного индустриального общества, сексуальные удовольствия и брак у греков не были тесно взаимосвязаны. Однако в этой культуре прослеживалась отчетливая связь сексуальности с доминированием. По сути, в древней Греции "сексуальные объекты подразделялись не на мужчин и женщин, а на активных и пассивных, агрессивных и покорных" (Мондимор, 2002, с.21). Эротические связи между мужчинами осуществлялись, как правило, в пределах одной социальной группы, и в идеале пары состояли из активного, более старшего, и пассивного, более молодого, партнера. Оральный или анальный секс в таких парах не практиковался. Старший партнер просто помещал свой пенис между бедер младшего в положении стоя. Партнеры никогда не менялись ролями. Предполагалось, что удовольствие получит только активный партнер. С возрастом младший партнер мог прекратить сексуальное общение со старшим и вступить в брак с женщиной или сам стать активным партнером и найти себе юношу (Кон, 1998).

О любви между женщинами в древней Греции написано значительно меньше. Предполагается, что лесбийскую любовь воспевала Сафо в VI в. до н. э. Девушки превозносят красоту своих сверстниц в произведениях Алкмеана, относящихся к VII в. до н. э., на греческих вазах также встречаются сюжеты женского

гомосексуализма. Чаще всего лесбийская любовь описана при упоминании проституток в древней Греции с I в. н. э., для этого используется специальный термин "трибадия".

Древние римляне переняли положительное отношение к гомосексуализму от древних греков. Однако гомосексуализм был гораздо более распространенным явлением на территории Европы и не ограничивался Греции и Римской империей. У народов Средиземноморья - древних хеттов, шумеров, сирийцев, а также в Южной Индии ритуальные гомосексуальные контакты были приняты в религиозных культах. Половые акты мужчин с мужчинами, которые занимались храмовой проституцией, были частью культа, сопоставимой с жертвоприношениями животных (Мандимор, 2002). Жрецами обычно являлись евнухи или трансвеститы. Вступая в анальные контакты с такими жрецами, мужчины приносили храму деньги и свое семя. У древних кельтов описаны гомосексуальные обряды инициации, а также военные культы, ориентированные на гомосексуальную близость.

Хаммурапи, царь вавилонский, имел наложников-мужчин. А в шумерском эпосе повествуется о героической дружбе и гомоэротических контактах царя Гильгамеша и дикого человека Энкиду.

В Азии самой терпимой к гомосексуализму страной была Япония (Watanabe, Iwata, 1989). Мужской гомосексуализм здесь тесно связывался с самурайским культом мужества и верности. Японцы полагали, что гомосексуальные традиции были завезены в их страну из Китая в начале IX в., и считали их важным компонентом своего культурного наследия (Кон, 1998). В буддистских монастырях Японии сексуальные связи монахов и послушников носили практически открытый характер.

Со времени падения Римской империи прослеживается постепенное смещение в отношении общественности к гомосексуализму под давлением церкви. Еще в X-XI вв. в монастырях Европы существовала гомосексуальная культура. Во второй половине XII в. Ричард Львиное Сердце не скрывал своей любовной связи с Филиппом, королем Франции. Они провели вместе многие годы во время крестового похода в Палестину, и эти гомосексуальные ориентации никак не отразились на их репутации. Однако уже в начале XVI в. ситуация в Европе резко изменилась. В это время католическая церковь стала активно насаждать представления о гомосексуализме как о преступлении, караемом смертной казнью. Показательна в этом смысле трагическая судьба английского короля Эдуарда II, потерявшего из-за своей гомосексуальной ориентации не только престол, но и жизнь.

15.2. Гомосексуализм в традиционных культурах

В традиционных культурах зачастую присутствует третий пол, под которым понимают лиц с противоположной по отношению к их реальному биологическо-

му полу тендерной идентичностью. Так, для индейцев Северной Америки достаточно типичным был феномен бердачества (Williams, 1988). Он зафиксирован в 113 индейских племенах (Callender, Kochems, 1983). Бердачи являлись биологическими мужчинами, облаченными в женские одежды и выполняющими традиционные женские роли. Бердачами могли быть и женщины, взявшие на себя традиционные мужские роли. В обоих случаях половыми партнерами выступали лица одного с ними пола. Мужчины-бердачи следили за домашним хозяйством, готовили пищу, изготовляли и чинили одежду, тогда как женщины - ходили на охоту наравне с мужчинами и изготовляли оружие. Бердачи в подавляющем своем большинстве были гомосексуалистами, но в отдельных индейских обществах это правило могло и не соблюдаться. Кроме того, по прошествии некоторого времени бердачи могли отказаться от данной роли и начинать вести себя в соответствии с нормами поведения представителей своего пола. Феномен бердачества был широко распространен в Америке вдоль всего восточного побережья: у ирокезов, зуни, пима, навахо, арапахо и мохаве (Roscoe, 1991; Williams, 1988). Он также описан для яки и запотеков Мексики и эскимосов Аляски. В некоторых индейских племенах бердачи могли занимать высокий статус и были весьма почитаемыми членами общества, в частности, играли роль шаманов и колдунов (Greenberg, 1988). Аналогичные феномены бердачества были описаны у камчадалов под именем "мужчин-коекчучей" (Максимов, 1910).

Институт бердачей описан у народов Севера, Сибири и Дальнего Востока (например у чукчей), его можно встретить также в Индонезии, Таиланде, Филиппинах, Камбожде, на Таити, а также в Африке (Кон, 1998). У некоторых народов Индонезии индивиды с измененной тендерной идентичностью, их здесь называют "вариа", могут занимать почетные посты шаманов, жрецов и почитаться святыми

В Индии к третьему полу относят религиозное сообщество мужчин с удаленными яичками и пенисами. Таких мужчин называют хиджры (Nanda, 1990). Они носят женское платье, подражают женской походке, занимают места в транспорте на женской половине и вступают в половые контакты с мужчинами. Многие хиджры занимаются ритуальной проституцией.

В буддистском Таиланде не существует типичных для мусульманской культуры соседней Малайзии предубеждений против гомосексуализма (хотя власти периодически предпринимают слабые попытки наложить официальный запрет на практику гомосексуальных отношений в стране). Традиционное тайское представление о поле основывается скорее на визуальных показателях маскулинности и фемининности, нежели на реальных проявлениях сексуального поведения. Представления о третьем поле уходят корнями в добуддийские мифы и тайские представления, связанные с понятием **"катой"** (Morris, 1994). "Катой" означает промежуточный пол, или сочетание маскулинных и фемининных признаков, что в англоязычной литературе чаще всего переводится как "гермафродит", или '"тре-

тий пол". В современном тайском обществе термин "катой" применяют по отношению к мужчинам, обладающим фемининными чертами внешности. С середины XX в. в тайском словаре появилось понятие "гей". Однако геи обычно представляются как люди, соответствующие модели тендерной инверсии в рамках представления о "катой" (Jackson, 1997). Для тайцев гомосексуализм - это эмоциональное проявление "катой", примером являются мужчины, ощущающие себя женщинами, или женщины, ощущающие себя мужчинами. Исторически новым явлением для Таиланда является появление женщин-лесбиянок, предпочитающих в качестве сексуальных партнеров исключительно маскулинных женщин. Женщины "ди" (от английского слова lady) не отличаются в тендерном плане от обычных женщин, их исключительность связана целиком и полностью с сексуальными предпочтениями (Sinnot, 2002). Если традиционная классификация "катой" прежде всего основывалась на тендерной идентичности, то в современных условиях все большее значение начинает приобретать и другая составляющая - сексуальная идентичность.

15.3. Гомосексуальные взаимоотношения как составляющая ритуалов инициации

Гомосексуальные взаимоотношения могут являться частью обрядов инициации. В ряде культур Африки, Южной Америки и Азии сексуальные отношения между мужчинами и мальчиками-подростками являются важнейшей частью процесса социализации и социальной интеграции во внутриплеменные отношения. В одних племенах приняты анальные гомосексуальные контакты, в других - оральные. Гомосексуализм является временной моделью поведения и связан с определенным этапом жизни мужчины.

Гомосексуализм как часть ритуалов инициации широко распространен у народов Меланезии и Новой Гвинеи. Один из примеров такого рода традиций детально описан Г. Хердтом у одного из племен Новой Гвинеи, условно названного им "самбия" (Herdt, 1987). Как и в большинстве племен Новой Гвинеи, у самбия существовал культ мужской силы, мужская агрессивность и воинственность считалась особой добродетелью, а статус женщины в обществе был низким. По традиционным представлениям, контакты сыновей с матерями мешали их развитию и препятствовали достижению зрелости. Чтобы мальчику стать мужчиной, ему необходимо было пройти обряды инициации. В этих целях его забирали у матери примерно в возрасте 8 лет, и далее он воспитывался в обществе мужчин в мужском доме. По традициям самбия, мальчик не мог созреть и стать мужчиной, если ему не будет передано путем гомосексуальных контактов мужское семя. Чтобы мальчик созрел и у него развились вторичные половые признаки и настоящее мужское поведение (мужественность, агрессивность, охотничье мастерство), в

течение нескольких лет ему должно было передаваться семя взрослого мужчины оральным путем. После вступления в брак молодой мужчина мог в течение нескольких месяцев иметь контакты с партнерами мужского пола в доме "холостяков".

Примерно 5% взрослых мужчин самбия, по данным Г. Херта, откровенно предпочитают гомосексуальные контакты и мало интересуются женщинами. Таким образом, хотя в этом обществе гомосексуальные контакты вплетены в контекст ритуалов инициации, гомосексуализм в этой культуре может являться и особой формой сексуальности.

Мальчик из племени эторо должен иметь старшего сексуального партнера (им преимущественно оказывается жених его старшей сестры). Сексуальные связи продолжаются, пока мальчик не станет взрослым. После этого молодой мужчина сам становится партнером допубертатного мальчика. В меланезийском племени маринд-аним мальчиков забирают из материнского дома в мужские дома в возрасте 12-13 лет. Там он чаще всего становится сексуальным партнером своего дяди по материнской линии. Отношения продолжаются около семи лет, пока мальчик не превратится в молодого мужчину (Herdt, 1993).

Традиции орального секса описаны для самбия, эторо, баруйя, чечаи и куксов Новой Гвинеи (Herdt, 1981, 1987). У обитателей Восточного берега Новой Гвинени, калули, гомосексуальные контакты осуществляются анальным путем.

Помимо институализированных гомосексуальных отношений в рамках ритуалов инициации в ряде культур наблюдаются гомосексуальные контакты между мальчиками-подростками, которые можно рассматривать как следствие жесткой половой сегрегации, предписанной культурой (Кон, 1998). Именно таковы социокультурные основы гомосексуальных контактов у подростков янамами (Бразилия), араукана (Чили, Аргентина), бороро (Бразилия). Гомоэротический оттенок прослеживается в дружбе молодых мужчин майя. В ряде регионов, например у нанди (Кения) и акан (Гана), гомоэротические отношения считаются допустимыми между женщинами, причем такие контакты могут продолжаться и после замужества (Кон, 1998).

15.4. Современные представления о сексуальной ориентации

В настоящее время сексуальную ориентацию подразделяют на гетеросексуальную, гомосексуальную и бисексуальную. Большую часть XX в. гомосексуализм являлся объектом изучения психологов и психиатров, и во главу угла ставилась попытка устранить причины, порождающие данное аномальное явление. Гомосексуализм трактовался в русле психоаналитической теории как психопатология, связанная с чрезмерным прессом со стороны деспотической матери и недостаточным влиянием отца на воспитание ребенка. К середине 1950-х годов ста-

ло ясно, что психоаналитические пути лечения гомосексуализма малоэффективны. В это же время исследователи стали активно изучать биологические основы данного феномена, прежде всего роль гормонов в формировании гомосексуальных наклонностей человека. Предполагалось, что нарушение сексуальной ориентации происходит тогда, когда в пренатальном периоде развивающийся плод подвергается воздействию повышенного уровня эстрогенов или тестостерона. Однако попытки лечения гомосексуализма гормонами также потерпели фиаско (Cruz, 1999). Наконец, уже в наши дни основное внимание исследователей было обращено на роль генов в формировании сексуальных ориентации человека.

В контексте современных научных представлений гомосексуальная ориентация рассматривается как одна из форм сексуальных ориентации в пределах нормы. Основы таких представлений были заложены работами Е. Хукер, которая уже в 1957 г. показала, что гомосексуализм никоим образом нельзя рассматривать как клиническую патологию, требующую психиатрической коррекции (Hooker, 1957). Эта же исследовательница впервые обратила внимание общественности на тот факт, что гомосексуалистов нельзя считать патологическими личностями с повышенными сексуальными влечениями, низким уровнем интеллекта и высокой агрессивностью. Изменение общественного отношения к гомосексуалистам в США в 1980-е годы позволило представителям этой субкультуры выйти из тени и вести достойный образ жизни. Многие из них доказали свою социальную успешность и продемонстрировали высокий уровень интеллектуальных способностей, опровергнув тем самым еще раз старые психологические теории на этот счет. К началу 1990-х годов, по данным ряда американских специалистов, из выборки в 3500 респондентов 7,1% мужчин и 3,8% женщин вступали в гомосексуальные контакты после достижения половой зрелости (Lauman et al., 1994).

15.5. Гормоны и гомосексуальное поведение

Традиционно биологические исследования по сексуальной ориентации человека были связаны с изучением влияния на организм и поведение половых гормонов - тестостерона и эстрогена. Ранее полагали, что мужчины-гомосексуалы должны иметь более высокий уровень эстрогенов и пониженный уровень тестостерона в организме по сравнению с гетеросексуальными мужчинами (Gladue et al., 1984). Однако полученные результаты оказались неоднозначными. С одной стороны, сейчас очевидно, что некоторые аспекты сексуальной ориентации человека связаны с гормональными механизмами (прежде всего с воздействием пренатальных гормонов). В рамках представлений о гормональном влиянии на сексуальное поведение человека мужская гомосексуальность представляет собой лишь одно из проявлений сексуального поведения в рамках континуума сексуальной изменчивости, связанной с гормональными сдвигами.

Сексуальные предпочтения мужчин и женщин могут определяться воздействием гормонов, в том числе воздействием тестостерона на мозг, которое начинается в пренатальный период и продолжается в критические периоды пубертатного развития. Есть все основания предполагать, что воздействие высокого уровня пренатального тестостерона на мужской эмбрион стимулирует в будущем предрасположенность к гомосексуальному и бисексуальному поведению (Robinson, Manning, 2000). С. Робинсон и Дж. Меннинг измеряли соотношение длины второго и четвертого пальцев на руках у гетеросексуальных, гомосексуальных и бисексуальных мужчин и обнаружили существенные различия между этими группами. Соотношение длин второго и четвертого пальцев, по мнению специалистов, закладывается очень рано, в процессе пренатального развития, и зависит от уровня пренатального тестостерона. Существуют отчетливые половые различия по соотношению второго и четвертого пальцев рук: у женщин это соотношение выше, чем у мужчин (Manning et al., 2000). Вопреки ожидаемой логике, С. Робинсон и Дж. Меннинг обнаружили, что среди мужчин указанное соотношение было наиболее высоким у гетеросексуальных индивидов, промежуточным у гомосексуалистов и минимальным у бисексуалов. С. Робинсон и Дж. Меннинг полагали, что гомосексуализм проявляется как следствие чрезмерной маскулинизации мозга, полученные ими самими результаты несколько смазали стройность их теории. Получилось, что чрезмерная маскулинизация ведет к проявлению бисексуального поведения. С другой стороны, гипотеза Г. Миллера (Miller, 2000) предполагает, что гомосексуальное поведение развиваемся как результат феминизации мозга. Противоречие между указанными взглядами в какой-то мере разрешается другими авторами (Muskarella et al., 2001), показавшими, что гомосексуальные предпочтения могут проявляться при высоком уровне свободного тестостерона, что связано с отсутствием необходимого числа рецепторов в конкретных участках мозга. В этом случае мозг действительно может сформироваться более феминизированным, тогда как другие части плода могут претерпевать чрезмерную маскулинизацию. Именно это, очевидно, и происходит со вторым и четвертым пальцами рук.

Определенное воздействие на физическое и поведенческое развитие человека в эмбриональный период оказывает также секреция надпочечного тестостерона. Показано, что при повышенном уровне секреции этого гормона, связанном с генетическими дефектами (врожденная гиперплазия надпочечника), у женских эмбрионов начинают развиваться мужские половые органы. Степень развития последних варьирует в зависимости от интенсивности и продолжительности воздействия гормона надпочечников (Money, 1988). Исследования Дж. Мани показали, что генетические женщины с адроногенитальным синдромом чувствуют себя более комфортно в женской роли. Детям, рожденным с увеличенным клитором и сросшимися половыми губами, делают операцию, придавая гениталиям женский вид. Им прописывают лечение стероидами, что останавливает повышенную

секрецию тестостерона и обеспечивает нормальное функционирование яичников. Естественно, такие дети воспитываются как девочки. Тем не менее наблюдение за поведением этой группы детей показывает, что многие девочки предпочитают игры мальчиков. Они более активны и подвижны по сравнению со сверстницами, любят спорт и туристические походы. Роль матери и жены представляется им менее привлекательной. Лонгитюдное исследование, проведенное Дж. Мани, показало, что женщин с гомосексуальными наклонностями среди этой группы было несколько больше по сравнению с ожидаемым. Детальное изучение индивидов с адроногенитальным синдромом позволило сделать вывод о том, что существенную роль в определении взрослой сексуальной ориентации играет повышенный уровень тестостерона в эмбриональный период (Money, 1988).

Еще один пример воздействия аномального уровня гормонов в эмбриональный период представляют дети, чьи матери в период беременности проходили лечение синтетическим гормоном диэтилстильбэстролом (DES). DES подобен тестостерону, но его воздействие не сказывается на развитии половых органов. Однако, как оказалось, он оказывает влияние на развитие мозга. Женщины, подвергшиеся в пренатальный период воздействию DES, были примерно в 10 раз более склонны к гомосексуальному поведению по сравнению с ожидаемым. По данным* А. Эрхарда, до 25% этих женщин считали себя гомосексуалками или бисексуалками (Ehrhardt, 1985).

15.6. Строение мозга: различия между полами и проблема гомосексуальной ориентации

В 1980-е годы было доказано наличие достоверных различий в строении мужского и женского мозга. Прежде всего эти различия связывают со строением гипоталамуса (LeVay, 1993). В передней области гипоталамуса находятся четыре промежуточные ядра передней области гипоталамуса (INAH). По мнению С. Левая, одно из этих ядер, INAH3, не только является полодиморфичным (у мужчин оно больше, чем у женщин), но и может служить одним их индикаторов мужской гомосексуальности. У гомосексуалистов оно меньше по размеру, чем у гетеросексуальных мужчин.

Достоверные различия между мальчиками и девочками прослеживаются по склонности к грубой игре уже с самого раннего возраста (Butovskaya, 2001 a, b). Сходные тенденции прослеживаются и у подростков макаков (Бутовская, 1997). По данным ряда исследователей, у крыс и макаков за проявление грубой игры отвечает мозжечковая миндалина (Мондимор, 2002). Ядра мозжечковой миндалины у некоторых видов животных различаются по размеру у мужских и женских индивидов. Миндалина является составной частью лимбической системы, обеспечивающей связи между гипоталамусом и корой головного мозга.

А лимбическая система, как известно, тесно связана с эмоциональными проявлениями человека. Разрушение отдельных составных частей лимбической системы часто приводит к эмоциональной индифферентности и потере сексуальных интересов.

Типичной чертой головного мозга человека является его латерализация: распределение функций между двумя полушариями. Следствием латерализации мозга является преобладающая во всех человеческих популяциях тенденция к праворукости. Среди мужчин, однако, леворуких больше, чем среди женщин. Установлено также, что лесбиянки, чья сексуальная ориентация связана с повышенным уровнем тестостерона, чаще оказываются леворукими, чем женщины с гетеросексуальной ориентацией. Так, в одном из исследований леворукими оказались 65% лесбиянок, тогда как процент леворуких женщин в случайной выборке из данной популяции был существенно ниже и равнялся 35% (McCormick et al., 1990). Процент леворуких мужчин среди гомосексуалистов также выше, чем по мужской выборке в среднем (Lindsay, 1987).

Между мужчинами и женщинами по критерию латерализации в целом прослеживаются и другие выраженные различия в функционировании мозга. Мозг мужчин более латерализован, и это может быть связано с уровнем пренатального тестостерона. С латерализацией связаны половые различия в пространственно-зрительной ориентации, лучше развитой у мужчин (Мондимор, 2002). Мужчины-гомосексуалисты выполняют тест на мысленное вращение трехмерных фигур хуже, чем гетеросексуалы, а лесбиянки - лучше женщин-гетеросексуалок (Hall, Kimura, 1995).

В 1990-е годы были получены данные о структурных отличиях в строении мозга мужчин-гомосексуалистов, свидетельствующие о меньшей латерализации их мозга. Как известно, женский мозг более билатерален, и, вероятно, вследствие этого передняя комиссура, соединяющая оба полушария, более толстая у женщин по сравнению с мужчинами. Как показали Л. Ален и Р. Горский (Allen, Gorski, 1992), эта структура у мужчин-гомосексуалистов толще, чем у гетеросексуалов. Исследования, проведенные с помощью ядерно-магнитного резонанса, показали, что одна из составляющих мозолистого тела у гомосексуалистов также на 13% толще, чем у гетеросексуалов (Мондимор, 2002).

15.7. Генетические основы гомосексуальности

Вопреки традиционным представлениям о социальной природе гомосексуализма, в настоящее время накопилось множество данных, свидетельствующих о том, что однополая ориентация имеет под собой существенный генетический компонент. Магнус Хиршфельд одним из первых заметил, что в 35% случаев у гомосексуалистов имелись братья с той же сексуальной ориентацией. К несчастью для специалистов, архивы этого исследователя были полностью уничтожены нацис-

тами, и к вопросу о генетических аспектах гомосексуальной ориентации ученые обратились уже в 1952-м году. Анализ монозиготных и дизиготных близнецов выявил у монозиготных близнецов 100-процентное сходство по этому фактору, тогда как у дизиготных сходство составлило лишь 11,5% (Мондимор, 2002). Работа Ф. Коллмана, посвященная этому вопросу (1952 г.), подверглась ожесточенной критике, его оппоненты всячески отрицали генетический компонент в основе полученного сходства и подчеркивали сходство условий жизни близнецов. Лишь спустя примерно 30 лет после этой работы были опубликованы два исследования с применением близнецового метода, проясняющие роль генетических факторов в развитии гомосексуальной ориентации у мужчин и женщин. Исследования проводились по всем правилам, и в этом случае повода для критики практически не оставалось. Дж. Бейли и Р. Пиллард показали, что сходство по гомосексуальности у монозиготных близнецов-мужчин составляет 50%, у дизиготных оно примерно в два раза ниже, 24%, а у сводных братьев составляет 19% (Bailey, Pillard, 1991). В женской выборке у монозиготных близнецов конкордантность достигала 48%, 16% у дизиготных близнецов, и 6% у сводных сестер (Baiiey et al., 1993). К сходным выводам пришли и другие исследователи (Whitman et al., 1993). Полученные эмпирические данные четко соответствуют модели генетического наследования гомосексуальной ориентации как у мужчин, так и у женщин, и блестяще подтверждают правоту коллмановской теории.

По мере развития представлений о строении ДНК в литературе стали появляться сведения о генетических маркерах гомосексуальности. Так, в 1993 г. Д. Хеймер с соавторами сообщили, что ими обнаружен конкретный участок Х-хромосомы, связанный с гомосексуальной ориентацией у мужчин (Hamer et al., 1993). Поскольку предполагалось, что мужской гомосексуализм связан с Х-хромосомой, то для данного исследования были отобраны 40 пар гомосексуальных братьев, в чьих семьях не наблюдался гомосексуализм по мужской линии. В 33 случаях были обнаружены общие генетические маркеры на верхнем конце длинного плеча Х-хромосомы на участке Xq28.

15.8. Эволюционные предпосылки гомосексуальности

Гомосексуальное поведение - явление отнюдь не сугубо человеческое. Оно широко распространено у животных в естественной среде обитания. Гомосексуальные отношения можно часто наблюдать в группах холостяков у павианов гамадрилов, при общении молодых самцов макаков резусов и зеленых мартышек, карликовых шимпанзе (бонобо). Самцы покрывают друг друга, делая садки, аналогичные тем, которые направляются на самку, касаются пениса и крупа партнера (см. рис. 9.2). А карликовые шимпанзе могут мастурбировать друг другу пенис (см. рис. 9.3а) (de Waal, 1996). Такие мастурбации доставляют удовольствие партнерам и используются между друзьями в контексте мирного общения. У бонобо

мастурбация также часто используется в ситуациях примирения после ссоры. Гомосексуальные отношения наблюдаются также и между самками у павианов, макаков и карликовых шимпанзе. Если в первых двух случаях действия напоминают садки самцов на самку и доставляют удовольствие преимущественно активной партнерше, то в случае с бонобо речь идет о взаимном трении гениталиями, явно доставляющем огромное удовольствие обеим участницам. Генитальные трения - важнейший элемент социальной жизни самок бонобо (см. рис. 8.7а). Они способствуют снятию напряженности в моменты дележа пищей, снимают тревожность в ситуации социальной неопределенности, восстанавливают нарушенные конфликтом дружеские связи (de Waal, 1996). Наконец, они помогают малознакомым самкам освоиться в новой группе, а это немаловажно, так как у бонобо самки по достижении половой зрелости переходят в другую группу.

Таким образом, гомосексуальное поведение входит в разряд видоспецифических форм поведения у многих видов обезьян и имеет в этом случае врожденную основу. Следует, однако, отметить, что в процессе эволюции приматов отдельные элементы их сексуального поведения были ритуализованы и стали использоваться вне контекста собственно сексуального поведения как самцами, так и самками. Примерами могут быть ритуализованное подставление как проявление подчинения (типичный элемент сексуального поведения самки, сообщающей о готовности к непосредственным сексуальным контактам), покрывание как демонстрация доминирования (элемент сексуального поведения самца).

Гомосексуализм - явление исключительно сложное, и его объяснение вряд ли укладывается в прокрустово ложе какой-либо одной модели. Рассмотрим кратко основные эволюционные теории, объясняющие возникновение гомосексуализма в линии *Homo.* Одна из наиболее распространенных теорий была предложена Э. Уилсоном и строилась на концепции родственного отбора (Wilson, 1975). По его мнению, гены гомосексуализма сохранялись и поддерживались в популяции потому, что люди с подобной ориентацией оказывали помощь и поддержку своим родственникам, в результате чего те могли оставить больше здорового и выжившего потомства. Гены гомосексуализма передавались последующим поколениям через родственников помощника. Теория Э. Уилсона не нашла прямых подтверждений и в настоящее время считается ошибочной.

Многие современные эволюционные психологи склонны полагать, что гомосексуальные ориентации не имеют адаптивной значимости, потому что такое поведение идет вразрез с потенциальным репродуктивным успехом (Gallup, 1995; Stevens, Price, 1996). По их мнению, гомосексуализм представляет собой побочный продукт асимметрии мозга (Buss, 1994b; McKnight, 1997).

Так, Э. Миллер склонен объяснять гомосексуальность как побочный продукт феминизации мозга, связанной с личностными качествами индивида (прежде всего со склонностью к эмпатии), делающими мужчину более привлекательным для женщин и лучшим отцом (E.Miller, 2000). Сексуальная ориентация в этой теории

выступает как полигенный признак, определяющийся действием многих генов. Часть из этих генов смещают поведение мужчины в фемининном направлении. Хотя некоторая доля фемининности способствует репродуктивному успеху мужчин, вследствие обычной генетической изменчивости небольшой процент мужчин будет обладать слишком выраженными фемининными качествами. Теория Э. Миллера представляет определенный интерес и предлагает один из вариантов объяснений эволюции гомосексуализма, однако предположения относительно линейной связи между развитием мозга, поведением, морфологией и гомосексуальностью не находят пока научного подтверждения.

М. Росс и А. Веллс (Ross, Wells, 2000) недавно предложили новую версию эволюционного объяснения феномена гомосексуализма. Эти авторы обращают внимание на тот факт, что современное западное общество абсолютно не соответствует по своим экологическим условиям среде эволюционной адаптивности, в которой происходило формирование данного поведения. М. Росс и А. Веллс считают гомосексуальное поведения "экзаптацией" гомосоциального поведения наших предков. Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла оказаться полезной и повышать приспособленность практикующих ее индивидов. Гомосоциальное поведение мужчин способствовало взаимной поддержке и кооперации, обеспечивало более надежный доступ к ресурсам и таким образом способствовало выживанию. Гомосексуальное поведение должно было усиливать эффективность гомосоциальных связей.

Развивая данные идеи, Р. Киркпатрик и Ф. Мускарелла подчеркивают необходимость непосредственного анализа гомосексуального поведения, а не аморфного концепта гомосексуальности как таковой. Они приводят обзор исторических и этнографических данных, из которого становится очевидным, что бисексуальное поведение является скорее нормой для человека, чем исключением и патологией. Многие люди, демонстрирующие откровенное гомосексуальное поведение, сами себя гомосексуалистами не считают (Kirkpatrick, 2000; Muskarella, 2000).

Таким образом, напрашивается вывод о том, что гомосексуальное поведение в процессе эволюции человека постепенно приобретало адаптивную значимость, обеспечивая прочные альянсы между мужчинами и напрямую повышая вероятность их выживания. По мнению Р. Киркпатрика, гомосексуальное поведение является итогом индивидуального отбора на реципрокный альтруизм, дележ ресурсами и снижение межсамцовой агрессии (Kirkpatrick, 2000). Аналогично тому, что мы видим для многих видов приматов (павианы, мартышки, макаки, гориллы, орангутаны и пр.), подростки и молодые мужчины в сообществах гоминин могли занимать социально периферическое положение. В этой ситуации способность устанавливать прочные гомосексуальные отношения могла обеспечивать им надежные альянсы и напрямую способствовала выживанию (Muskarella, 1999, 2000). Прочные мужские альянсы обеспечивали благоприятные условия для про-

движения по иерархической лестнице и в итоге обеспечивали лучшие репродуктивные возможности.

Теории Р. Киркпатрика и Ф. Мускареллы вовсе не обсуждают сексуальные ориентации как таковые, а скорее обращают внимание на отбор, связанный с поведенческими реакциями. В рамках данных концепций предполагается, что склонность к такому гомосексуальному поведению имеет под собой генетическую базу и проявляется у разных индивидов в различной степени. Генетическая вариабельность обеспечивает формирование определенной доли более фемининных в своем поведении самцов и бисексуальных по своей ориентации. Эти характеристики способствовали укреплению дружественных связей с представителями своего пола. Поведение таких феминизированных самцов было также более привлекательным для самок, поскольку оно было скоррелировано с пониженной агрессивностью и опасностью инфантицида и более эффективным отцовским поведением. В эволюции гоминин мог идти устойчивый отбор со стороны женщин в направлении все возрастающей фемининности, в результате чего стали отбираться и аллели, связанные с гомосексуальными интересами. В популяции мог возникнуть и поддерживаться сбалансированный полиморфизм по аллелям бимодальной гомосексуальности.

Таким образом, по мнению целого ряда исследователей, в эволюции человека шел достаточно последовательный отбор на бисексуальность у мужчин (Kirkpartick, 2000; Muscarella, 2000). Если они правы, то почему же в современных человеческих популяциях доля мужчин-бисексуалов невелика? К примеру, на сегодняшний день в США насчитывается примерно 0,8% мужчин с такого рода ориентацией, тогда как гетеросексуальных мужчин - преобладающее большинство - 96,9% (Muscarella et al., 2001). Возможно, современное преобладание гетеросексуального поведения у мужчин является следствием культурных ограничений. Этот парадокс вполне объясним на фоне другого противоречия: напомним, что в соответствии с предсказаниями эволюционных психологов мужчины предрасположены к промискуитетным отношениям, однако в действительности большинство современных мужчин практикуют моногамию и остаются верны своим женам. По всей видимости, в этом случае речь идет о влиянии мощных культурных ограничений, действующих вразрез с эволюционными предрасположенностями.

Подводя итоги, следует сказать, что современные исследования в области гомосексуального поведения и его нейроэндокринных основ заставляют предположить, что оно является продуктом эволюции. На протяжении длительного периода человеческой истории проявление некоторой бисексуальной ориентации было выгодным. Чистая гомосексуальная ориентация, отмечаемая у незначительного процента мужчин, представляет собой следствие генетического полиморфизма. Это поведение проявляется в тесной взаимосвязи с социальными и культурными факторами, запрещающими или допускающими подобную практику в конкретном обществе.

Глава 16

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ: ФИЗИЧЕСКАЯ КРАСОТА В ЭТОЛОГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

В китайских романах Окаду привлекал также и тип их героинь. Этим женщинам красота представлялась единственной целью в жизни... Окаде казалось, что .женщина должна вызывать восхищение,, быть воплощением любви, существом, которое неизменно печется о своей привлекательности, в какой бы ситуации она ни оказалась.

Мори Огай, "Дикий гусь"

Кто объяснит, что значит красота:
Грудь полная иль стройный гибкий стан.
Или большие очи? - но порой
Все это не зовем мы красотой:
Уста без слов - любить никто не мог;
Взор без огня - без запаха цветок!

М.Ю. Лермонтов "Она была прекрасна.."

16.1. Критерии привлекательности и среда обитания

Многие физические характеристики положительно коррелируют с ценностью полового партнера в одних конкретных условиях среды и не коррелируют - в других. По-видимому, естественный отбор должен был формировать у человека способность гибкого реагирования на внешние признаки партнера в зависимости от того, что непосредственно происходит в окружающей среде. Один из примеров такого быстрого реагирования приведен выше (наблюдавшаяся на протяжении XX в. тенденция к снижению веса тела у Мисс Америка в абсолютных значениях и по отношению к среднему весу тела их современниц) (рис. 16.1). Подобные тенденции, разумеется, объясняются с культурных позиций веяниями моды, но их можно анализировать и с эволюционных позиций. Проблема в том, что в зависимости от окружающих условий (предсказуемость и постоянство доступа к пищевым ресурсам или их непредсказуемость, регулярная физическая нагрузка или

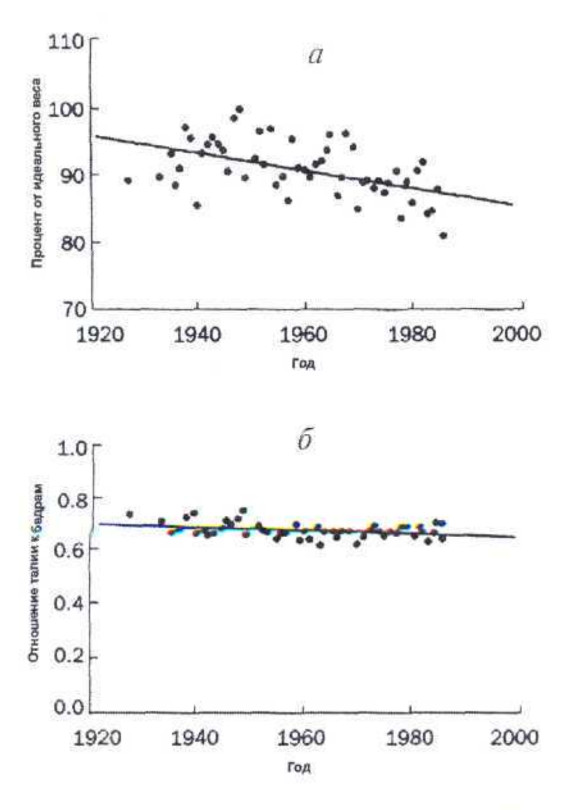


Рис. 16.1. Динамика изменения параметров тела у Мисс Америки за 60-летний период. *а* – вес в процентах от идеального веса; *б* – соотношение талии и бедер. Дано по (Singh, 1993)

ее отсутствие и пр.) селективные преимущества имеют более худые или более упитанные партнеры (Jones, 2000). Те характеристики, ***которые люди находят физически привлекательными сегодня, в недавнем прошлом просто могли служить*** надежными индикаторами плодовитости, здоровья, способности заботиться о потомстве.

Изменчивость в восприятии индикаторов привлекательности наблюдается не только у человека. Она широко распространена в животном мире. Например, наблюдения за выбором предпочитаемых самцов в разных популяциях гуппи показали, что вкусы самкок могут меняться: в одних условиях предпочитаются более яркие самцы, в других - самцы с менее заметной окраской (Endler, 1980). Хотя, аналогично другим видам, яркая окраска самцов гуппи может свидетельствовать о том, что ее владелец хорошо питается и обладает устойчивостью к инфекционным заболеваниям (Endler, Lyles, 1989), такие ярко окрашенные индивиды более заметны на расстоянии. В местах, изобилующих хищниками, яркая окраска оборачивается откровенным бедствием для своего обладателя. И в этих

условиях для самок выгодным оказывается выбирать более тусклых самцов, потому что в противном случае все мужское потомство самки может оказаться съеденным, еще не достигнув половозрелости. Самки, живущие в условиях разного по интенсивности пресса хищников, обладают некоторыми генетическими различиями по интенсивности предпочтений самцов с яркой окраской (Dugatkin, Godin, 1995). Вместе с тем установлено, что самки могут видоизменять критерии выбора самца, наблюдая за соперницами (Dugatkin, 1996). Когда самка видит, что ее соседки предпочитают спариваться с менее яркими самцами, ее собственные вкусы меняются. Таким образом, хотя стандарты красоты строятся на некоторых относительно инвариантных видоспецифических предпочтениях, они могут адаптивно модифицироваться на основе опыта и подражания даже у рыб, что уж говорить о человеке.

16.2. Эволюционная значимость антропологических характеристик как социосексуальных сигналов у мужчин и женщин

Широко известно, что морфологические характеристики, включая размеры тела, качество и яркость шерсти, служат первостепенно важными сигналами сексуальной привлекательности у приматов (Chance, Jolly, 1972; Fossey, 1983). В последние годы накопилась богатая информация о том, что пропорции тела, форма лица, размеры глаз, носа и губ, симметричность лица, характер распределения волос на голове и лице играют существенную роль в выборе партнера у человека (Grammer, Thornhill, 1994; Mealey et al., 1999).

Человеческий мозг способен оценить физическую привлекательность другого человека в считанные секунды (Johnston, Oliver-Rodriguez, 1997). Это касается как лица, так и фигуры. Поэтому нет ничего удивительного, что первое впечатление может дать объективную оценку представителю противоположного пола и даже оказаться решающим в выборе полового партнера. На чем строится такая комплексная оценка привлекательности?

С этологической точки зрения, признаки внешности играют роль ведущих релизеров сексуального поведения у человека, и, по-видимому, в эволюции человека шел интенсивный отбор на эффективное опознание тех качеств, которые прямо или косвенно свидетельствовали о репродуктивных характеристиках партнера, а также давали представления о его родительских качествах.

Естественный отбор может оказывать влияние на социальное восприятие внешности партнеров, поскольку физические характеристики индивида самым тесным образом связаны с сексуальностью и репродуктивными способностями. В процессе эволюции человека шел отбор на внешние "индикаторы", по которым безошибочно можно было бы оценивать здоровье, силу, сексуальную зрелость, социальный статус и предрасположенность к оказанию помощи потенциальному

партнеру. И те индивиды, которые делали правильный выбор с учетом таких подсказок, по-видимому, оставляли больше здорового, способного к размножению потомства, чем их менее удачливые сородичи. При условии, что связь между базовыми характеристиками и биологической приспособленностью сохранялась в течение миллионов лет, в популяции должен был наблюдаться последовательный рост способности к правильному восприятию внешних меток (Kendrick et al., 1990). Важно, однако, заметить, что индивид обладает многими характеристиками, отражающими разные грани его персональной физической и социальной приспособленности. Одни метки свидетельствуют о том, что данный человек является первоклассным половым партнером, вторые - о том, что он конкурентоспособен и может преуспеть на работе, третьи - о его высоком уровне интеллекта и желании заботиться о потомстве (Cunningham, 1989). Таким образом, в реальной жизни потенциальные партнеры оцениваются по комплексу характеристик и это обстоятельство отражено в модели множественной приспособленности.

Детские черты. Большие глаза, округлый выпуклый лоб, круглая головка, маленький нос и маленький, слабо выступающий подбородок, чистая гладкая кожа - все эти характеристики типичны для облика ребенка. Такой облик получил в этологии название "детская схема" (рис. 16.2). В свое время К. Лоренц (Eibl-Eibesfeldt, 1989) отмечал, что индивид, обладающий указанными признаками, вызывает у наблюдателей теплые чувства и желание оказывать помощь и за-

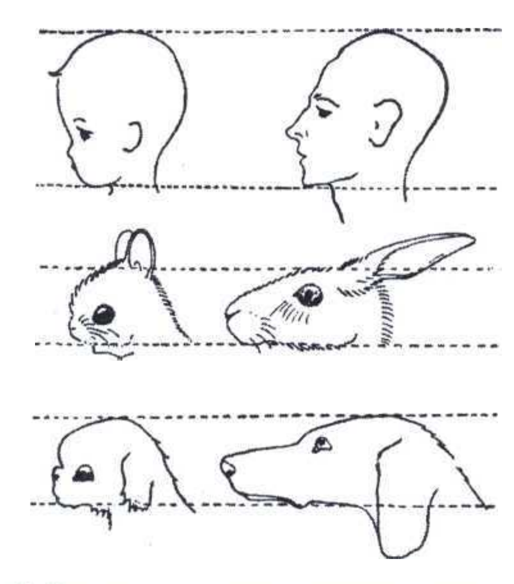


Рис. 16.2. Женский облик часто связывается с наличием детских черт (пухлые губы, маленький нос и слабо выраженный подбородок, выпуклый лоб и пр.). В этологической литературе этот набор стимульных признаков получил название "детская схема". Дано по (Eibl-Eibesfeldt, 1989; Lorenz, 1943)

боту. Округлая голова и гладкое лицо ребенка служат умиротворяющими сигналами и подавляют агрессивные намерения окружающих. Помимо этого, эти же сигналы свидетельствуют о безопасности данного индивида для других. Родители, реагирующие с максимальной заботой на "детскую схему", могли оставлять больше выживших и здоровых потомков, чем их сородичи, остающиеся равнодушными к этим сигналам. Детскость облика у взрослых ассоциируется с такими психологическими характеристиками, как открытость, уступчивость, искренность. Было установлено также, что взрослые мужчины и женщины, несущие в своем облике детские черты, вызывают у европеоидных женщин и мужчин романтические чувства (Cunningham, 1989). Возможно, гладко выбритые мужские лица воспринимаются женщинами как более миролюбивые и действуют на них умиротворяюще.

Признаки половой зрелости. Интенсивная секреция половых гормонов в пубертатный период ведет к созреванию лица и тела. По мере созревания детский облик постепенно исчезает. У мужчин челюсть становится больше и шире, нос удлиняется, развиваются надбровья, появляется волосяной покров на лице. Черты зрелой внешности свидетельствуют о силе, доминировании, статусе и компетентности. Кросс-культурные данные свидетельствуют о том, что большая нижняя челюсть является универсальным индикатором доминирования (Keating, 1985; Keating et al., 1981).

Рост волос на лице является биологическим маркером мужской зрелости. Волосы на лице и голове имеют разный химический состав и, по всей видимости, служат для разных целей. Предполагается, что наличие волос на лице у мужчин свидетельствует об их агрессивности и потенциальных репродуктивных способностях (Guthrie, 1986). Как и две другие характеристики, рост волос на лице стимулируется секрецией тестостерона в пубертатный период. Интенсивность роста бороды зависит от уровня секреции андрогенов у данного индивида.

Ряд авторов связывает репродуктивный успех у самцов в гомининных сообществах с рангом в социальной иерархии. В этом контексте волосы на лице могли эволюционировать как сигнал угрозы и доминирования, так как они визуально увеличивают нижнюю часть лица (прежде всего нижнюю челюсть) (Guthrie, 1969). Такая приуроченность к нижней челюсти не случайна, ибо эволюционно она ассоциируется с зубами как оружием. У взрослого мужчины подбородок сильно выдается вперед, тогда как у ребенка он развит чрезвычайно слабо.

Наличие волос на лице у мужчины оказывает значительное влияние на его социальное восприятие другими. Показано, что мужское лицо, заросшее волосами, в сравнении с гладко выбритым лицом получает у респондентов достоверно более высокие оценки по следующим пунктам шкалы положительных ценностей, сопряженных с маскулинностью: физическая сила, сексуальная потенция, доминирование, смелость (Muscarella, Cunningham, 1996). По шкале отрицательных ценностей, связанных с маскулинностью, мужчины с волосяным покровом на

лице получили также более высокие рейтинги по следующим показателям: большая агрессивность, неуравновешенность, недостаток доброты, нечистоплотность. Помимо всего прочего, гладко выбритые лица воспринимались как более молодые по сравнению с мужскими лицами, несущими усы и бороду.

Признаки старения. Седые волосы и лысина свидетельствуют о старении, имеют под собой генетическую основу и могут иметь адаптивное значение для своих носителей.

Облысение является типичной характеристикой, широко распространенной среди мужчин и связанной с действием андрогенов, генетического фактора и возраста. Определенный процент лысых мужчин встречается во всех без исключения человеческих культурах. Полагают, что в процессе отбора отступающая назад линия волос на голове стала выступать сигналом угрозы, доминирования, и высокого возрастного статуса. Покраснение лысины служит заметным внешним сигналом гнева.

Эмпирические данные не подтверждают того, что лысина является сигналом агрессивного (силового) доминирования. Скорее можно полагать, что она эволюционировала как сигнал возмужания и социальной зрелости (Muscarella, Cunningham, 1996). Возраст является важным фактором, предсказывающим вероятность облысения. Вместе с тем агрессия и сексуальная потенция у мужчин с возрастом падают, а желание проявлять родительскую заботу, рассудительность и мудрость - возрастают. В процессе возмужания облик мужчины меняется от доминантно-агрессивного к доминантно-заботливому. Такие преобразования адаптивны, так как позволяют снизить конкуренцию между мужчинами в пределах группы путем разделения функций между младшими (воины, охотники) и старшими (учителями, хранителями информации). Не случайно, что практически повсеместно образ мудреца, учителя или священника ассоциируется с лысиной.

Опросы показывают, что женщины высоко ценят в мужчинах такие характеристики, как доброта и интеллект (Buss, 1989). Старшие мужчины, как правило, менее агрессивны и чаще склонны заботиться о детях. Таким образом, **лысина выступает как сигнал более высокого социального статуса и покладистости. Вместе с тем тот же сигнал снижает физическую привлекательность обладателя.**

Бритье как культурно-специфическая традиция. В соответствии с моделью множественной приспособленности культура формирует моду на бритье и стрижку таким образом, чтобы облик мужчины максимально отражал адаптацию к локальным экологическим условиям. Так, замечено, что бороду и усы (при условии, что рост волос на лице возможен) чаще носят в тех местах, где вероятность дефектов кожи на лице велика по причине изобилия инфекционных кожных заболеваний и насекомых-переносчиков.

Растительность на лице у мужчины может сигнализировать об агрессивности независимо от культуры и исторического периода, но именно конкретные куль-

турные нормы определяют социальную желательность данной характеристики (бесстрашные и доблестные воины) или ее нежелательность (опасный злодей). В тех культурах, где развитие волосяного покрова на лице очень слабое или отсутствует, даже незначительное количество волос ассоциируется со злом, вызывает отвращение и ассоциации с животностью.

В ходе наших исследований по формированию тендерных стереотипов у детей (русских и калмыков) младшим школьникам предлагали нарисовать женщину и мужчину. Мальчики и девочки практически никогда не изображали мужчину с бородой и редко изображались усы. Это было более типично для русских, чем для калмыков (Бутовская и др., 1998; Артемова, Бутовская, 2000). Когда мальчикам предлагалось изобразить свой воображаемый портрет во взрослом состоянии, ни один из них не нарисовал бороду, и только несколько русских мальчиков украсили себя небольшими усами.

Текстура и цвет кожи лица как маркеры привлекательности. В этнографической литературе часто упоминается о предпочтении более светлой кожи, прежде всего у женщин. В современных многоэтнических обществах идеалы более светлой кожи, по мнению некоторых исследователей, связаны с политической ситуацией: более обеспеченные правящие слои общества чаще бывают светлокожими, а представители неимущих слоев - темнокожими. Однако, хотя присутствие расовой иерархии и может стимулировать предпочтение светлой кожи, можно найти различные исторические подтверждения того, что одним только расизмом это обстоятельство объяснить невозможно. Так, в Римской империи, равно как и в арабском мире, присутствие большого количества рабов-северян не делало светлокожих женщин менее привлекательными. В большинстве нестратифицированных обществ также можно обнаружить представления о женской красоте, связанные с более светлой кожей по сравнению с популяционными средними. Эта характеристика является по сути универсальной, тогда как другие кросс-культурные стандарты красоты (пропорции тела, форма лица в целом и носа в частности, полнота) разительно варьируют. Мужские стандарты красоты по критерию цвета кожи, в отличие от женских, также варьируют.

Почему возникает такой двойной стандарт? По-видимому, речь идет о том, что цвет кожи у женщин, аналогично полноте губ или отношению талии к бедрам, связан с секрецией эстрогенов (Jones, 2000). Эстрогены подавляют выработку меланина в организме. В результате девочка по мере взросления светлеет, а затем с возрастом наблюдается обратная картина: ее кожа постепенно темнеет. По этой причине предпочтение более светлокожих партнерш, столь явно выраженное у мужчин, может являться генетической адаптацией. Вместе с тем нужно помнить, что индивидуальный опыт и социальная среда оказывают существенное влияние на формирование "идеального" образа. В темнокожих популяциях, к примеру, прослеживаться предпочтение более светлых женщин, однако белокожие европейцы могут вызывать у них чувство неприязни и отвращения.

16.3. Выбор оптимального полового партнера

Люди предпочитают проводить больше времени, общаться и вступать в сексуальные связи с более привлекательными партнерами, более того, уже давно известно, что привлекательные внешне индивиды оцениваются окружающими как более преуспевающие и интеллектуально развитые (Buss, 1994a, b). С точки зрения культурно-специфических идеалов красоты это объяснить трудно, однако подобные данные хорошо укладываются в рамки теории полового отбора. Действительно, это теория предсказывает, что люди выбирают половых партнеров с учетом того, какие качества они могут передать потомству. Правильный выбор полового партнера обеспечивает индивидуальный репродуктивный успех индивида и повышает его итоговую приспособленность.

Данные показывают, что выбор партнера идет по двум основным направлениям: максимальный выигрыш достигается тогда, когда индивид способен сделать правильный выбор, вычислив, что потенциальный партнер является носителем "хороших генов" или может стать надежным и внимательным родителем (Andersson, 1994). В силу этих обстоятельств базовые представления о мужской и женской привлекательности являются достаточно фиксированными и постоянными, они мало зависят от расы, этнического происхождения и возраста (Perett et al., 1994). Лишь в последние годы было четко доказано, что оценка привлекательности потенциального партнера базируется на трех основных характеристиках: молодости (отсутствие признаков старения), ряде признаков, связанных с действием половых гормонов (например форма и размеры нижней челюсти), указывающих на гормональное здоровье, и на симметрии билатеральных признаков (отражение стабильности онтогенетического процесса) (Thornhill, Gandestad, 1999). Все эти признаки служат индикаторами физически здорового партнера. Таким образом, в процессе эволюции человека осуществлялся и продолжает осуществляться устойчивый и однонаправленный отбор на опознание здоровых половых партнеров (Grammer, Thornhill, 1994).

Современные исследования в области этологии человека уделяют большое внимание вопросу мужской и женской привлекательности (Buss, 1999; Fink et al., 2001; Thornhill, Gandestad, 1993). Каковы конкретные признаки-индикаторы, по которым идет опознание привлекательного партнера? Очевидно, что в ходе миллионов лет эволюции у человека сформировались механизмы распознания желаемого партнера по целому набору меток, которые могут быть зрительными, ольфакторными и звуковыми и обеспечивают надежность сделанного выбора. При этом каждая система меток (ключевые стимулы с точки зрения этологии) работает сама по себе, и в то же время между ними имеются корреляции. По этой причине метки могут усиливать одна другую, накапливая у наблюдателя положительные ассоциации. Например, привлекательность определяется по различным параметрам внешности: строению тела и лица, гладкости и чистоте кожи, запаху

тела, особенностям поведения (Gandestad et al., 1994; Grammer, Thornhill, 1994; Johnston et al., 2001; Penton-Voak et al., 1999; Rikowski, Grammer, 1999).

Можно выделить некоторые универсальные - видоспецифичные - параметры мужской и женской привлекательности у человека. Одни их них одинаково привлекательны для мужчин и женщин, например степень асимметричности лица и тела, другие - полоспецифические. Например, большие глаза, пухлые губы, маленькая нижняя челюсть считаются привлекательными у женщин и, напротив, квадратная более массивная нижняя челюсть и выступающие скулы у мужчин (рис. 16.3) (Perrett et al., 1994). Третьи признаки могут варьировать на индивидуальном уровне, например, запах партнера с максимально сходным комплексом гистосовместимости будет менее привлекателен, чем запах с отличающимся комплексом гистосовместимости.



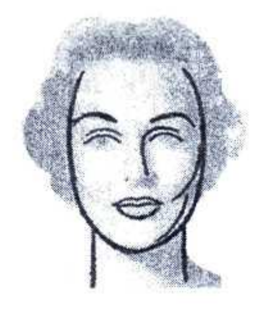


Рис. 16.3. Признаки мужской и женской привлекательности. Дано по (Grammer, 1995)

Для мужчин это:
– широкий лоб,
– прямые брови и выступающие надбровные дуги,
– узкие глаза,
– высокие выступающие скулы,
– тонкие губы,
– квадратная челюсть и выступающий подбородок,
– массивная шея

Для женщин:
– выпуклый лоб,
– дугообразные брови,
– слабое развитие надбровий,
– большие глаза,
– маленький нос,
– мягкий овал лица,
– пухлые губы,
– маленькая нижняя челюсть,
– треугольный подбородок,
– тонкая длинная шея

16.4. Почему бывают привлекательными те или иные лица?

Кросс-культурные данные показывают, что, несмотря на меньшую ценность привлекательности как в партнерах женщинах, так и партнерах мужчинах, внешняя привлекательность (прежде всего лицо) несравненно более важна для мужчин. Об этом свидетельствуют классические данные Д. Басса, полученные по 37 культурам (Buss, 1989), равно как и наши собственные данные, полученные для современного московского студенчества (Бутовская, Смирнов, 2003). Напротив,

индикаторы потенциального вклада партнера (социоэкономического статуса и материального достатка) более ценятся женщинами.

Рассматривая последовательно основные маркеры внешней мужской и женской привлекательности, остановимся вначале на характеристиках лица.

Ранние работы по изучению женской привлекательности позволили сделать вывод о том, что наиболее привлекательным является обобщенный женский портрет, составленный наложением некоторого количества женских лиц из конкретной популяции (Langlois, Roggman, 1990). В дальнейшем, однако, было убедительно показано, что, хотя обобщенный женский портрет (некий усредненный образ) и воспринимается как привлекательный, все же ему далеко до наиболее привлекательного женского лица, выбранного из той же популяции (Alley, Canningham, 1991; Johnston, 2000). В подтверждение этого тезиса Д. Перетт с соавторами показали, что усредненный портрет, созданный на основе обобщения случайной выборки женских фотографий, оказывается менее привлекательным, чем выбранное отдельно конкретное привлекательное женское лицо из той же выборки (Perrett et al., 1994).

Совершенно симметричные лица менее привлекательны, чем лица с небольшой направленной асимметрией, это заметил еще М.М. Герасимов. В то же время исследования по флуктуирующей асимметрии (прежде всего речь идет об индивидуальных отклонениях по показателям ненаправленной асимметрии) показывают, что привлекательными являются лица с минимальной выраженностью данного признака.

В настоящее время признано, что привлекательное женское лицо - это не обобщенный женский портрет. Наиболее привлекательные лица отличны от усредненного лица по набору параметров: у них более узкая и короткая нижняя челюсть, более полные губы и большие по размеру глаза (Johnston, Franklin, 1993). Именно эти признаки являются универсальными критериями женской красоты во всех культурах, и именно они вызывают максимальную эмоциональную реакцию у мужчин-респондентов, но не у женщин (Johnston, Oliver-Rodriguez, 1997).

Поскольку рост надбровных дуг и нижней челюсти у мужчин связан с действием андрогенов, а полные губы скоррелированы с эстроген-зависимым отложением жира на теле у женщины, В. Джонстон и М. Франклин (Johnston, Franklin, 1993) предположили, что привлекательное женское лицо может служить надежным индикатором высокого уровня эстрогенов и низкого уровня андрогенов и, как следствие, служит внешним индикатором более высокой плодовитости.

16.5. Гормональные маркеры привлекательности

Первые исследования роли гормональных маркеров как факторов, определяющих привлекательность мужских лиц, дали противоречивые результаты. Дан-

ные одних авторов, свидетельствуют о том, что женщины предпочитают "маскулинизированные" мужские лица с выраженными надбровными дугами, массивной квадратной нижней челюстью и выступающими скуловыми костями (Grammer, Thornhill, 1994; Scheib et al., 1999). Напротив, исследования других авторов показали, что женщины предпочитают достаточно "феминизированные" мужские лица с более короткой относительно средних мужских размеров нижней челюстью (Penton-Voak et al., 1999). В третьей группе работ содержатся сведения о том, что наиболее привлекательными с женской точки зрения являются мужские лица, сочетающие в себе зрелые черты (большая нижняя челюсть, выступающие скуловые кости и выраженные надбровья) и неотенические признаки (большие глаза, маленький нос) (Canningham et al., 1990).

Конечно, некоторые из расхождений, указанных выше, в реальности могут быть артефактом, связанным с экспериментальной процедурой генерирования мужских лиц с помощью компьютерной программы (рис. 16.4). Алгоритм программы карикатуризации изображения таков, что при последовательной маскулинизации происходит чрезмерное преувеличение различий между усредненным мужским и женским лицом. Данная математическая процедура основана на допущении о том, что чрезмерно маскулинные или фемининные лица могут быть сконструированы путем линейной экстраполяции различий между усредненными лицами. Однако в реальности большая часть различий между мужским и женским строением лица является следствием роста костей, связанного со сложным взаимовлиянием андрогенов, эстрогенов, гормонов роста и, разумеется, допущение о том, что костный рост носит линейный характер, не соответствует реальности (Grumbach, 2000).

Недостаток метода карикатуризации состоит еще и в том, что при наращивании маскулинности и фемининности за отправную точку всегда берется усредненное лицо. Такие лица неизбежно лишены флуктуирующей асимметрии (асимметрия, которой наблюдается по отдельным признакам у конкретных индивидов, но отсутствует на уровне всей популяции). Как следствие, морфы, которые воспроизводятся на базе таких усредненных лиц, практически полностью симметричны по этим признакам. Напротив, любое отклонение от идеальной симметрии на усредненном лице при последующей маскулинизации или феминизации неизбежно окажется несоразмерно усиленным. Таким образом, использование метода карикатуры приводит к тому, что феминизированные мужские изображения оказываются более симметричными, чем маскулинизированные мужские морфы. Однако, как было показано рядом авторов, симметричность лица сама по себе может оказывать существенное воздействие на внешнюю привлекательность человека (Gandestad et al., 1994; Perrett et al., 1999). Большая привлекательность феминизированных путем карикатуризации мужских лиц по сравнению с маскулинизированными может быть следствием различий в степени симметричности полученных изображений.

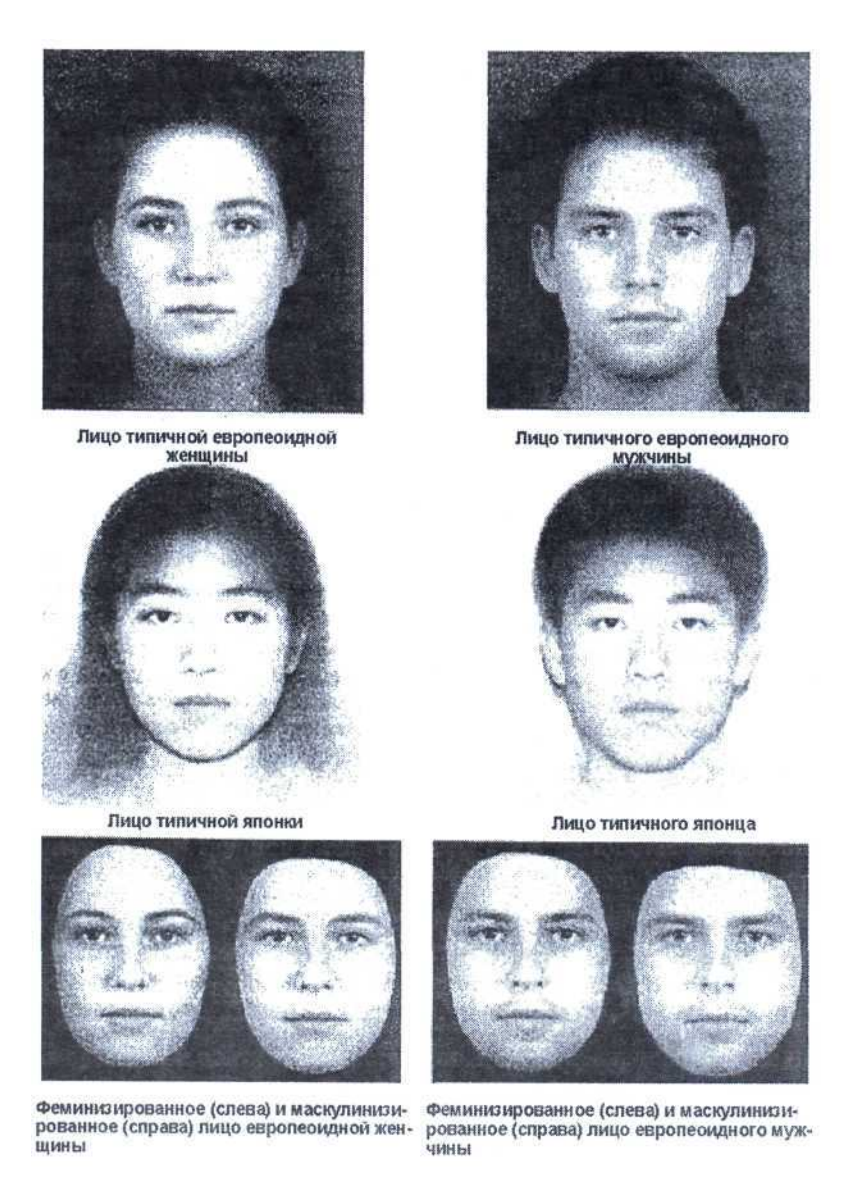


Рис. 16.4. Четыре верхних портрета представляют собой обобщенные портреты европеоидных женщины (использовано 30 женских фотографий, средний возраст 20,6 лет) и мужчины (использовано 25 мужских фотографий, средний возраст 21 год), и монголоидных (японцы) женщины (28 женских фотографий, средний возраст 21,4 года) и мужчины (28 мужских фотографий, средний возраст 21,6 года). Большинству людей такие обобщенные портреты представляются привлекательными. Однако эксперименты по компьютерной феминизации и мужских, и женских лиц (нижний ряд фотографий) свидетельствуют о том, что слегка феминизированные лица расцениваются как более привлекательные и для женщин, и для мужчин. Этот факт указывает на некоторую ограниченность пределов полового диморфизма лица у человека и ставит под некоторое сомнение гипотезу о том, что усредненные лица являются оптимально привлекательными. Дано по (Perrett et al., 1998)





Рис. 16.5. Женщины и мужчины однозначно оценивают лица представителей противоположного пола, обладающие минимальной флуктуирующей асимметрией, как более привлекательные

Идеальная иллюстрация этого феномена – российские актеры: *а* – Анастасия Вертинская; *б* – Василий Лановой ("Актеры советского кино". Вып.3. М.: Искусство, 1967)

16.6. Флуктуирующая асимметрия и привлекательность

В настоящее время предполагается, что флуктуирующая асимметрия служит хорошим индикатором стабильного развития организма на пренатальном этапе и указывает на иммунную устойчивость организма (Moller, Swaddle, 1997; Moller, Thornhill, 1998). Поскольку все указанные параметры имеют под собой хотя бы частичную генетическую основу, то становится понятным, почему минимальная флуктуирующая асимметрия лица воспринимается как привлекательный признак как для мужских лиц, так и для женских.

Женщины и мужчины однозначно оценивают лица представителей противоположного пола, обладающие минимальной флуктуирующией асимметрией, как более привлекательные (рис. 16.5а, б) (Hume, Montgomerie, 2001). Показано также, что мужчины с симметричными лицами являются более желанными половыми партнерами и имеют больше возможностей для вступления в сексуальные связи по сравнению с асимметричными мужчинами (Gandestad, Thornhill, 1997). По мере приближения ко времени максимальной вероятности зачатия предпочтение женщинами мужских лиц с минимально выраженной флуктуирующей симметрией отчетливо возрастает (рис. 16.6). Эти показатели дают основания полагать, что в тех человеческих популяциях, в которых не используются современные контрацептивные средства, более симметричные мужчины оставляли бы больше потомства и их потомство оказывалось бы более здоровым (Waynforth, 1998). Флуктуирующая асимметрия лица у мужчин не только коррелировала с оценкой их



Рис. 16.6. Взаимосвязь между предпочтением запахов, связанных с внешней симметрией мужчин, и вероятностью зачатия у женщин. Как показано на графике, женщины предпочитают мужчин с более выраженной симметрией во внешности по мере повышения вероятности зачатия. Дано по (Thornhill, Gandestad, 1999)

привлекательности, но и совпала с оценкой привлекательности при предъявлении респондентам только правой или левой половины лица, то есть в условиях, когда признаки билатеральной симметрии полностью отсутствовали (Scheib et al., 1999). Таким образом, оказалось, что незримые признаки привлекательности сохраняются, даже когда испытуемым демонстрируется половина лица и они связаны с выраженностью флуктуирующей асимметрии, а не с видимой симметричностью. Детальный анализ привлекательных мужских лиц показал, что специфическими чертами, коррелирующими с привлекательностью и минимальной флуктуирующей асимметрией, являлись более развитая нижняя челюсть, выступающий подбородок и выступающие высокие скулы.

К. Китинг (Keating, 1985), использовавшая специальный идентификационный набор антропометрических признаков, проанализировала то, какое значение для оценки мужской доминантности и привлекательности играют размеры глаз, полнота губ, массивность надбровных дуг и форма нижней челюсти. В соответствии с ее предсказаниями, рейтинги по доминированию повышались при комбинации маскулинных признаков (квадратная челюсть, узкие глаза, массивные надбровья, тонкие губы), однако только два показателя из перечисленных оказывали существенное влияние на рейтинги по физической привлекательности (ими оказались квадратная челюсть и тонкие губы) (см. рис. 16.56). Следовательно, признаки, являющиеся маркерами высокого уровня тестостерона (квадратная челюсть) и низкого уровня эстрогена (узкие губы), оказывают влияние на положительные оценки как по доминированию, так и по привлекательности. Но доминирование и мужская привлекательность оцениваются по разным критериям.

16.7. Характер распределения волос на голове и лице у мужчин

Выше мы уже говорили, что в большинстве культур счиатется, что лысина не красит мужчину. Неслучайно, стараясь быть более привлекательными, последние стараются всеми средствами восстановить утраченную с возрастом шевелюру и идут на сложные и дорогостоящие операции по пересадке волос. Мужские лица, сильно скрытые бородой и усами, также не пользуются популярностью у женщин. Данные ряда работ говорят о том, что современные молодые женщины оценивают гладко выбритые мужские лица как более привлекательные в сравнении с бородатыми (Feinman, Gill, 1977; Wogalter, Hosie, 1991). Однако указанные признаки внешней физической привлекательности полового партнера входят в определенное противоречие с его реальной приспособленностью. В действительности здоровье, сила, зрелость и половая потенция выше у мужчин, склонных к облысению и обладающих повышенным ростом волос на лице. Последнее неслучайно, ибо указанные признаки служат индикаторами более высокого уровня секреции тестостерона. Следует ли из этого, что предпочтение мужчин с шевелюрой и гладким лицом (отмеченное выше) неадаптивно?

Если обратиться к различиям в критериях выбора постоянных и временных половых партнеров, то очевидным окажется следующее: женщины в поисках постоянного партнера будут отдавать предпочтение мужчинам с такой внешностью, которая бы свидетельствовала о его хороших отцовских качествах, покладистости, уживчивости и заботливости (Бутовская, Смирнов, 2003). В то же время женщина, заинтересованная в поиске "хороших генов" для своих детей, будет в период максимальной вероятности зачатия подсознательно оказывать предпочение более маскулинным мужчинам. Половой отбор способствует сохранению в популяции двух разных типов мужчин. Ни тот ни другой не может рассматриваться на сегодняшний день как более адаптивный. Гены мужчин, ориентированных и на постоянные, и на кратковременные связи, продолжают сохраняться и передаваться потомству.

В связи с обсуждением вопроса о привлекательности мужских лиц, несущих бороду и усы (Addison, 1980), с одно стороны, и гладко выбритых (Feinman, Gill, 1977), с другой, любопытными являются результаты многолетных исследований Н. Барбер (Barber, 1995,2001). По мнению данного автора, в европейской культуре существует положительный стереотип бородатого мужского лица. Мужчины, носящие бороду и усы, рассматриваются женщинами как более ценные потенциальные супруги. Им приписывают лучшие репродуктивные качества и уровень здоровья в целом. Предполагается также, что бородатые мужчины способны лучше обеспечить жену и детей. Дж. Рид и Э. Бланк (Reed, Blunk, 1990) проанализировали результаты предварительного отбора кадров по фотографиям, произведенного 188 различными американскими фирмами (возраст от 19 до 70 лет), и с удивлением обнаружили, что те склонны отдавать предпочтение мужчинам с ра-

стительностью на лице. Такие индивиды представлялись им более привлекательными в физическом и социальном плане и оценивались как более компетентные, цельные и надежные. Возраст и пол менеджеров не оказывали существенного влияния на выбор кадров, затем исключением, что женщины-менеджеры оценивали бородатых мужчин как более компетентных.

Н. Барбер (Barber, 2001) указывает на определенную зависимость между ситуацией на рынке женихов и модой на мужские бороды и усы. Если складываются максимально благоприятные условия для невест, то есть в наличии имеется много свободных мужчин брачного возраста, то женщины начинают отдавать предпочтение мужчинам с растительностью на лице. Наиболее значимыми в списке оказались усы, достоверно положительная связь отмечена была также и для наличия бороды. А вот присутствие бакенбардов не играло никакой роли в оценке привлекательности мужской внешности.

Обнаружена также положительная связь между модой на длину женских платьев и ситуацией на рынке женихов. Благоприятные условия для женщин достоверно коррелировали с длинными юбками и большей скромностью в поведении женщин, чем более острой становилась конкуренция за женихов, тем с большей вероятностью в моду входили короткие юбки (Barber, 1999). Любопытно, что ранее другим исследователем было показано, что мода на длинные юбки колеблется в полной синхронности с модой на мужские усы и бороды.

Как отмечалось выше (см. часть II), женщины лучше мужчин способны читать по лицу партнера и отличать правду от обмана. Гладко выбритое лицо в этом плане является идеальным условиям получения правдивой информации. Предполагается, что в условиях значительного избытка свободных мужчин более уверенные в себе женщины будут предпочитать в качестве брачных партнеров мужчин с растительностью на лице (потому что не опасаются их измены), а менее уверенные в себе женщины - гладко выбритых мужчин. Мода на бороду и усы, по-видимому, чаще бывает популярной в странах, где браки более стабильны, соотношение полов смещено в сторону мужского пола, а супружеские измены являются редкостью.

16.8. Мужская привлекательность и физиологическое состояние женщин

Исследования последних лет свидетельствуют о том, что степень привлекательности мужских лиц может сильно зависеть от того, в какой фазе менструального цикла находятся оценивающие их женщины. Женщины, проводящие оценку в период, когда зачатие наиболее вероятно, предпочитали менее феминизированные лица, чем женщины, находящиеся в фазе с низкой вероятность зачатия (Penton-Voak et al., 1999). В дальнейшем было показано, что женщины в период, близкий

к овуляции, предпочитали более маскулинизированные лица (Penton-Voak, Perrett, 2000). Такая изменчивость в предпочтениях, по мнению исследователей, объясняется стратегией условной избирательности: женщины в период максимального риска зачатия предпочитают физические маркеры, указывающие на наличие адаптивных наследственных генетических характеристик, свидетельствующих в том числе и о хорошем иммунитете.

В. Джонстон с соавторами (Johston et al., 2001) решили проверить универсальность эффекта фазы менструального цикла на предпочтения мужских лиц с определенными физическими характеристиками. Для этого авторы проанализировали изменчивость в оценке предъявленных стимулов (привлекательные мужские, привлекательные женские лица, доминантные мужские и женские лица) в зависимости от гормонального статуса женщин-экспертов. В эксперименте авторы использовали модифицированный метод, разработанный группой Д. Перетта (Perrett et al., 1998). В модифицированном варианте усредненные мужские и женские изображения можно было маскулинизировать и феминизировать постепенно на основе визуализируемой маскулинизации и феминизации, а не с помощью метода карикатуры. Испытуемым женщинам в возрасте 18-35 лет демонстрировали визуальный ряд, в котором экстремально маскулинное мужское изображение постепенно видоизменялось, преобразуясь на другом конце континуума в экстремально феминизированное женское изображение. Скорость экспозиции каждого морфа была равна 30 сек. В визуальном ряде использовали обобщенные фотоизображения. Обобщенный мужской портрет создавался на основе 16 фотографий студентов-европеоидов в возрасте от 18 до 26 лет, а обобщенный женский портрет был составлен из 16 фотографий женщин-европеоидов в возрасте от 18 до 30 лет. Во всех случаях выражение лиц было нейтральным, а степень освещенности была идентичной. Лица были гладкие, косметика и какие-либо украшения отсутствовали.

Во время эксперимента испытуемая должна была оценить каждое предъявленное ей изображение по 7-балльной шкале по 20 показателям: физической привлекательности, сексуальности, способности защищать, интеллектуальности, сенситивности, импульсивности, эгоистичности, доминантности, способности быть хорошим родителем, здоровью, маскулинности, обеспеченности, кооперативности, способности к манипулированию другими, желанию контролировать и др. Пользуясь той же шкалой, испытуемые отмечали свое потенциальное желание вступить в кратковременные или постоянные сексуальные отношения с человеком на экране.

Через две недели каждая из женщин-экспертов должна была заново оценить и ранжировать все изображения. После этого она заполняла опросники по самооценке и анкету, в которой содержалась информация о дате первого дня ее последних месячных, средней продолжительности месячных, количестве беременностей, употреблении противозачаточных средств.

Для каждого визуального изображения сравнивали средний рейтинг по оценкам испытуемых, находящихся в фолликулярной (преовуляторной) и лютеиновой (пост-овуляторной) фазах цикла. В целом данные этого исследования подтвердили выводы других авторов о том, что женщины предпочитают мужские лица с более маскулинизированными по сравнению с усредненным мужским лицом чертами (Penton-Voak, Perrett, 2000; Thornhill, Gangestad, 1993). Подтверждается, таким образом, идея о том, что привлекательное, с точки зрения женщин, мужское лицо несет в себе маркеры более высокого уровня тестостерона по сравнению со средним. Те же гормональные маркеры указывают и на более хорошее здоровье.

Оценки женщин-респондентов, относящиеся к мужской привлекательности и здоровью, практически полностью совпадали. Многофакторный анализ показал также, что такие признаки, как привлекательность, здоровье, сексуальность, маскулинность, способность защитить, объединяются в единый фактор. Вместе с тем связь между здоровьем, привлекательностью и гормональными маркерами не линейна. По мере роста маскулинности изображения рейтинг привлекательного любовника сначала возрастает, затем достигает максимума и падает. Фактор враждебности возрастает с ростом маскулинности, а фактор дружелюбия - падает. Таким образом, хотя более высокий по сравнению со средним уровень маскулинности и привлекает женщин, они также рассматривают маркеры экстремальной маскулинности как индикаторы доминантности, враждебности, эгоизма, агрессивности, желания всех контролировать и прочих негативных качеств.

Эстетические предпочтения женщин, по-видимому, представляют собой некий адаптивный компромисс между положительными индикаторами, указывающими на более высокий по сравнению со средним уровень тестостерона (метки здоровья), и негативными индикаторами, свидетельствующими об экстремальной маскулинности. Предпочтения мужских лиц варьировали в зависимости от фазы менструального цикла женщин-экспертов и являлись дополнительным подтверждением адаптивности эстетических вкусов (Johnston et al., 2001). Смена предпочтений происходила строго в соответствии с фазами цикла: 9 дней перед овуляцией, когда вероятность зачатия была минимальной, женщины предпочитали более маскулинизированные лица. В этой же фазе цикла отмечается уникальное сочетание высокого уровня эстрогенов и низкого уровня прогестерона. Возможно, специфическое соотношение этих двух гормонов в организме женщин и определяет их предпочтение маркеров высокого уровня тестостерона в мужских лицах.

Получается, что в действительности нейронный механизм, ответственный за эстетические предпочтения, оказывается в высшей степени чувствительным к флуктуации уровня гормонов в женском организме. Способность идентифицировать мужчин, являющихся носителями лучших генов, в фазе максимальной рецептивности является эффективной адаптацией, которая повышает приспособленность женщины, сделавшей оптимальный выбор. Современные этологиче-

ские исследования позволяют заключить, что восприятие красоты (как мужской, так и женской), в частности красоты лица, является продуктом коэволюции маркеров приспособленности (гормональные маркеры) и механизмов распознания этой приспособленности в потенциальном партнере (Fink, Penton-Voak, 2002). Первые в терминах этологии представляют собой не что иное как ключевые стимулы, а вторые - врожденные разрешающие механизмы.

16.9. Фазы менструального цикла и женская привлекательность

Скрытая овуляция является одной из уникальных характеристик человека, о причинах возникновения которой продолжают вестись активные дискуссии. Хотя откровенные внешние признаки рецептивности (типа набухания половой кожи у шимпанзе или павианов) у женщин отсутствуют, существует все же целый комплекс индикаторов женской фертильности. Д. Синг и П. Бронстад (Singh, Bronstad, 2001) показали, что мужчины способны отличить женщину в овуляторной фазе цикла по запаху. Для этого они просили 21 испытуемую женщину-студентку колледжа надевать на ночь одну хлопчатобумажную футболку в течение трех суток фолликулярной фазы, и вторую футболку - в течение трех ночей во время лютейновой фазы цикла. Во время эксперимента девушек просили воздержаться от курения, употребления алкоголя и пищи с резкими запахами, не пользоваться косметическими и парфюмерными средствами за исключением специального жидкого мыла без запаха. Испытуемые не должны были делить постель с партнером или пускать к себе на кровать домашних животных. Каждая использованная футболка помещалась в отдельный стерильный пластиковый пакет и помещалась в морозильную камеру. На втором этапе эксперимента юноши-студенты колледжа выступали в качестве экспертов и должны были оценить насколько сексуальным, приятным и интенсивным кажется им запах конкретной футболки по шкале от 1 до 10 (где балл 10 означает, что запах является максимально сексуальным, приятным или интенсивным). Каждый эксперт давал оценку по всей 21 паре футболок. В 15 из 21 пары средние оценочные баллы по сексуальности и приятности запаха были выше для фолликулярной фазы по сравнению с лютеиновой.

Ряд других антропологических и этологических исследований свидетельствуют также о том, что в фазе максимальной фертильности у женщин более симметричная грудь, более светлая кожа, более гладкое и привлекательное лицо (Grammer, 1995; Perrett et al., 1994; Gandestad, Thornhill, 1997; Rikowski, Grammer, 1999; Johnston et al., 2001). Наконец, в этот период женщина бессознательно одевается в более открытую одежду и ведет себя более активно. Данные по ольфакторным, морфологическим и поведенческим показателям, таким образом, говорят о том, что скрытая овуляция не является столь уж скрытой, как представлялось ранее. Другой вопрос, что при длительном совместном проживании мужчины теряют

чувствительность к такого рода сигналам. Получается, что перечисленные выше индикаторы наиболее информативны для привлечения мужчин и могут играть большую роль в исходном формировании пары. По версии Д. Сингха и П. Бронстада, присутствие сигналов того рода позволяет женщинам практиковать стратегию обмана постоянного полового партнера и эффективнее осуществлять "охоту за хорошими генами": женщинам легче привлечь случайных мужчин с хорошими физическими характеристиками для кратковременной связи.

16.10. Мужская и женская фигура: особенности жироотложения

Распределение жировых отложений на теле человека зависит от пола и возраста. В младенчестве, детстве и в старости мужчины и женщины сходны по этому показателю. Однако начиная с периода созревания и вплоть до конца зрелого возраста распределение жира на теле человека регулируется стероидными гормонами. Исследования ряда авторов свидетельствуют о том, что наиболее явные половые различия по этому параметру связаны с запасением и расходованием жира в области ягодиц, бедер и живота (Bjorntorp, 1988; Rebuffe-Serive, 1991). Тестостерон стимулирует жироотложение в области живота и подавляет жироотложение в области бедер и ягодиц, а действие эстрогена - прямо противоположное (рис. 16.7). Соответственно, тестостерон способствует расходованию жировых запасов на ягодицах и бедрах, а эстроген - в области живота.

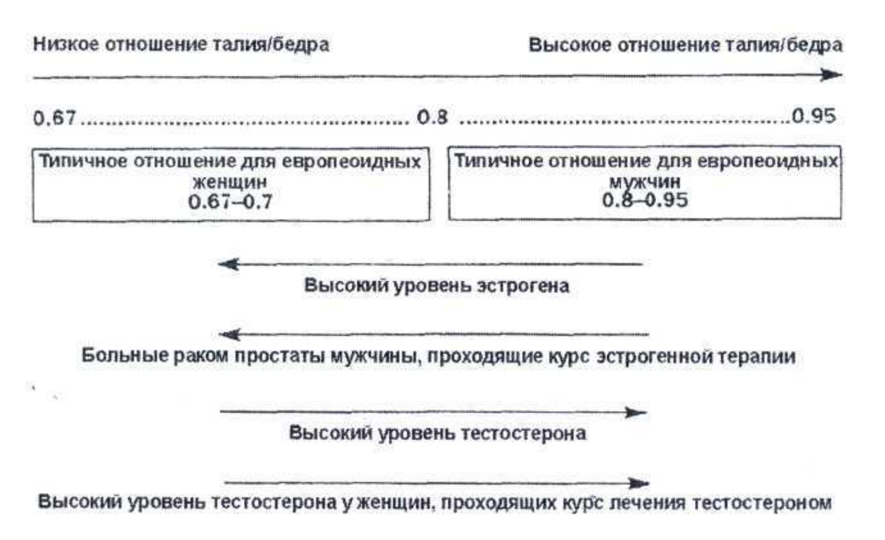


Рис. 16.7. Распределение отношения талии к бедрам в зависимости от пола и гормонального статуса. Отношение талии к бедрам служит индикатором гормонального статуса индивида. Дано по (Singh, 1995)

– низкое отношение наблюдается при повышенном уровне эстрогенов.

– высокое – при повышенном тестостероне

Д. Сингх (Singh, 1993) предположил, что идеальное соотношение талии к бедрам отражает оптимальный гормональный статус женщины и, таким образом, является косвенным признаком ее хорошего здоровья и способности зачать и выносить здорового ребенка. Помимо этого, узкая талия и жироотложения на бедрах - признак молодости, с наступлением менопаузы фигура женщин начинает меняться: откладываются жировые отложения по мужскому типу - на животе, а количество жировой ткани на бедрах и ягодицах снижается.

В процессе эволюции человека у мужчин выработались механизмы восприятия "оптимального образа" женской фигуры. Предпочтение узкой талии в сочетании с широкими бедрами - бессознательное. Желаемая степень полноты женского тела варьирует от культуры к культуре, от эпохи к эпохе, а соотношение талии к бедрам остается постоянным.

Предъявляя мужчинам набор изображений с очертаниями женской фигуры, в которых варьировали соотношение талии к бедрам и степень полноты тела, Д. Сингх (Singh, 1993) показал, что мужчины не склонны выбирать худых женщин (рис. 16.8). Большинство из них предпочитали женскую фигуру с нормальной полнотой и узкой талией. Оценки женщинами тех же изображений были несколько смещены в сторону идеализации более худой женской фигуры, однако и в этом случае узкая талия являлась неизменным мерилом красоты. Сходные стереотипы, по-видимому, характерны и для российской действительности. По нашим данным, молодые мужчины в качестве желательных характеристик потенциального партнера отмечали узкую талию и средние по объему бедра (Бутовская, Смирнов, 2003). Практически ни один из опрошенных не отметил, что ему нравятся очень худые девушки.

Рис. 16.8. Набор стимульных изображений женщин, обладающих разным отношением талии к бедрам. Дано по (Singh, 1993)

a – низкое соотношение; b – среднее соотношение; c – высокое соотношение; d – очень высокое соотношение. I – с пониженным жироотложением; II – с нормальным жироотложением; III – с повышенным жироотложением

Исходя из данных о связи между распределением жировых отложений на теле и уровнем половых гормонов у человека, Д. Синг (Singh, 1995) предположил, что женщины будут предпочитать мужскую фигуру с более узкими бедрами, меньшим перепадом между талией и бедрами и относительно более широкими (в сравнении с бедрами) плечами (Sing, 1995). Из предложенных на выбор шаблонов мужской фигуры женщины предпочитали мужчин с нормальной конституцией (не худых и не полных). Мужчины с нормальным весом воспринимались женщинами и как наиболее здоровые. Но среди мужчин с нормальным весом женщины однозначно предпочитали индивидов с соотношением талии к бедрам, равным 0,8-0,95 (рис. 16.9). Таким образом, красота мужчины в восприятии женщин тесно сопряжена с признаками здоровья и мужским типом фигуры.

Эволюционные психологи убедительно показали, что женщины в целом склоны отдавать предпочтения партнерам с высокими доходами. Означает ли это, что фактор обеспеченности сводит на нет фактор внешней привлекательности мужчины при выборе партнера? Д. Синг (Singh, 1995) ответил в своей работе и на этот вопрос. По его данным, и соотношение талии к бедрам по мужскому типу, и финансовая обеспеченность играют существенную роль при выборе женщинами сексуального партнера. Мужчины с высоким соотношением талии к бедрам и высокими доходами оценивались женщинами как наиболее желанные партнеры. Вместе с тем мужчины, обладающие женским типом телосложения (низким соотношением талии к бедрам), рассматривались большинством опрошенных женщин как непривлекательные партнеры, даже при условии высокого финансового статуса. Получается, что высокий финансовый статус усиливает привлекательность мужчины в глазах женщин, но этот фактор не может компенсировать не-

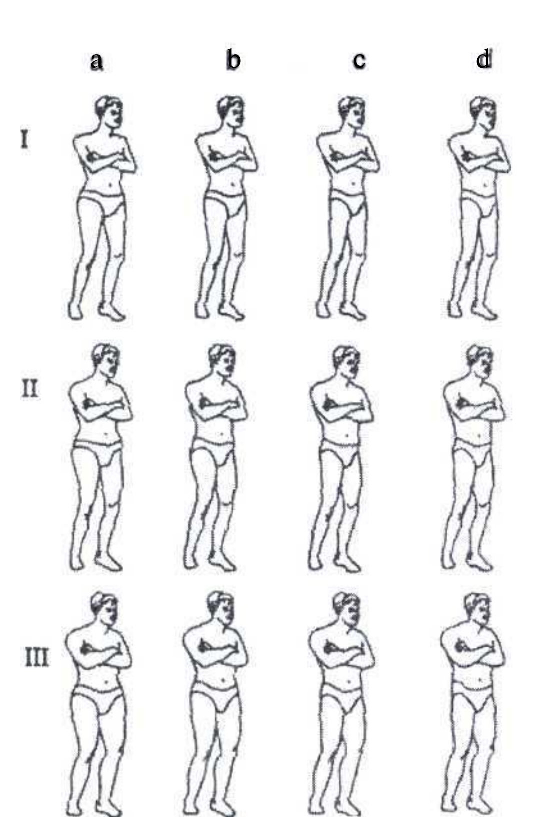


Рис. 16.9. Набор стимульных изображений мужчин, обладающих разным отношением талии к бедрам и разной полнотой. Дано по (Singh, 1993)

а – низкое соотношение; b – среднее соотношение; c – высокое соотношение; d – очень высокое соотношение. I – с пониженным жироотложением; II – с нормальным жироотложением; III – с повышенным жироотложением

достатки его фигуры. Ч. Дарвин был совершенно прав, когда говорил о том, что секуальные предпочтения женщин определяются комплексом из двух основных факторов: мужской внешней привлекательности и финансового статуса (Дарвин, 2001).

16.11. Магическая пропорция, мечта современной женщины: 90-60-90

Когда еды много, то ценность ее падает, и богатство держат в сберкассе. А не копят на себе в виде складок жира. ...в сытое время именно худоба становится признаком богатства.

Т. Толстая "Сестры"

Эволюционная модель предсказывает, что человек должен отдавать предпочтение признакам, свидетельствующим о здоровье, молодости и фертильности потенциального полового партнера (Buss, 1989). Соотношение талии к бедрам играет роль одного из таких сигналов (Singh, 1993). В подростковом возрасте у мальчиков и девочек соотношение талии к бедрам близко к 1,0. В пубертатный период это соотношение резко меняется у девушек и становится близким к 0,7. С достижением менопаузы соотношение вновь возрастает и переваливает за 0,8 (Ley et al., 1992). Повышенное соотношение талии к бедрам у женщины может свидетельствовать о снижении фертильности в связи с беременностью, менопаузой или полициклическим синдромом яичников или диабетом. Кросс-культурные данные свидетельствуют о том, что соотношение талии к бедрам порядка 0,7 является повсеместно предпочитаемым как в западных, так и в традиционных обществах (Singh, Luis, 1994). Исключение, впрочем, могут составлять охотники-собиратели, для которых вес может служить более важным признаком привлекательности, чем узкая талия, поскольку постоянная опасность голода предрасполагает их рассматривать запасы жира на теле как более надежные предсказатели успешной беременности. А. Вестман и Ф. Марлоу (Westman, Marlowe, 1999), работавшие среди хадза, показали, что для этих охотников-собирателей предпочитаемым являются более выраженное жироотложение на теле женщины (в том числе и на животе) и соотношение талии к бедрам выше 0,7.

Тот факт, что в некоторых культурах при оценке привлекательности полового партнера делается более выраженный упор на вес тела, нежели на соотношение талии к бедрам, не умаляет важности последнего показателя. По-видимому, вес и соотношение талии к бедрам представляют собою два независимых предсказателя женской фертильности. Оба они отбирались как сексуальные стимулы в среде эволюционной адаптивности (Steeter, McBurney, 2003). Соотношение талии к бед-

рам сигнализировало о молодости и здоровье, а вес - о хорошем здоровье и наличии достаточных энергетических ресурсов для вынашивания ребенка.

Анализ размеров тела у женщин, помещенных на развороте журнала "Плейбой" за 1960-1978 гг., свидетельствует о наличии выраженной тенденции к идеализации меньших объемов тела у женщин в современном обществе. На этом основании было сделано заключение о том, что представления об идеальной женской фигуре постепенно смещаются от формы, напоминающей песочные часы, к цилиндрическим очертаниям. Этот вывод был вскоре опровергнут (Mazur,] 986). А. Мазур исследовал данные о форме и размерах тела Мисс Америка за период с 1940 по 1985 гг. и показал, что соотношение талии к бедрам за это время практически не изменилось (в 1940 г. оно равнялось 0,70, а в 1985 г. было около 0,68).

Анализ более полных данных по этим двум источникам ("Плейбой" за периоды с 1955 по 1965 гг. и с 1976 по 1990 гг.; данные по Мисс Америка за 1923-1987 гг.) позволил Д. Сингху сделать вывод об эпохальной стабильности отношения талии к бедрам и существенном сдвиге в сторону идеализации более сухощавого телосложения у женщин (см. рис. 16.1). Как видно на графиках, масса тела девушек в процентах от "идеального веса" (вычисленного по специальной формуле, разработанной антропологами с учетом роста человека) неуклонно падала, и к середине 1980-х годов уже была близка к 90% (см. рис. 16.1). Соотношение же талии к бедрам у Мисс Америка, напротив, оставалось в этот период удивительно стабильным - примерно 0,7 (см. рис. 16.1).

Д. Сингх обнаружил также некоторое различие во вкусах читателей "Плейбоя" и экспертов конкурса Мисс Америка. В первом случае соотношение талии к бедрам с годами несколько возросло (от 0,68 до 0,71), тогда как во втором, напротив - уменьшилось (с 0,72 до 0,69). Объемы груди и бедер в течение всех лет оставались постоянными во времени. И ни в одном случае объем талии не был равен объему груди или бедер. Последнее убедительно доказывает, что в идеальных представлениях XX в. женская фигура никогда не виделась цилиндрической.

Возможно, встречающиеся в литературе данные о современных тенденциях западной культуры к идеализации цилиндрической формы женского тела основываются на выраженной тенденции к уменьшению объемов верхней части тела (особенно размеров груди). Однако объемы нижней части тела продолжают оставаться стабильными (0,68-0,69). Данные А. Фарнхема с соавторами (Furnham et al., 1990) показывают, что современные мужчины и женщины считают максимально привлекательной женскую фигуру с небольшой грудью и широкими бедрами, а вовсе не фигуру цилиндрической формы с неразвитой грудью и узкими бедрами.

Позднее, в работе С.Ститер и Д. МакБарни было показано, что предпочтения в соотношении талии к бедрам носят нелинейный характер. Максимально привлекательными выглядят фигуры с индексом 0,7. Привлекательность женской

фигуры падает как с увеличением, так и с уменьшением индекса (Steeter, McBumey, 2003). Это означает, что очень узкая талия по отношению к бедрам, равно как и слишком широкая талия - выглядят в глазах мужчин менее сексуально.

Узкая талия и широкие бедра превозносились как идеал красоты в Европе и Америке на протяжении нескольких столетий. Кринолины и тугие корсеты делали визуальный перепад от талии к бедрам подчеркнуто выраженным (рис. 16.10). Косметическая хирургия уже на заре своего развития в Англии специализировалась на удалении пары нижних ребер (Morris, 1985). А мода на корсеты сменилась широкими поясами, подчеркивающими талию. Фасоны женской одежды варьируют от культуры к культуре, от эпохи к эпохе, однако всегда, когда одежда ставит своею целью сделать женщину более привлекательной, модельеры подчеркивают тонкую талию по отношению к бедрам (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Напротив, там, где культура стремится максимально уйти от формы женского тела (монашеские одеяния или традиционная одежда арабских женщин), профиль фигуры полностью скрывается под просторной одеждой и линии тела не просмат-



Рис. 16.10. Узкая талия и широкие бедра превозносились как идеал красоты в Европе и Америке на протяжении нескольких столетий. Кринолины и тугие корсеты делали визуальный перепад от талии к бедрам подчеркнуто выраженным, напоминая по форме песочные часы (К.П. Брюллов. Портрет Ю.П. Самойловой, удаляющейся с бала. 1839–1840 гг. Санкт-Петербург, Русский музей)

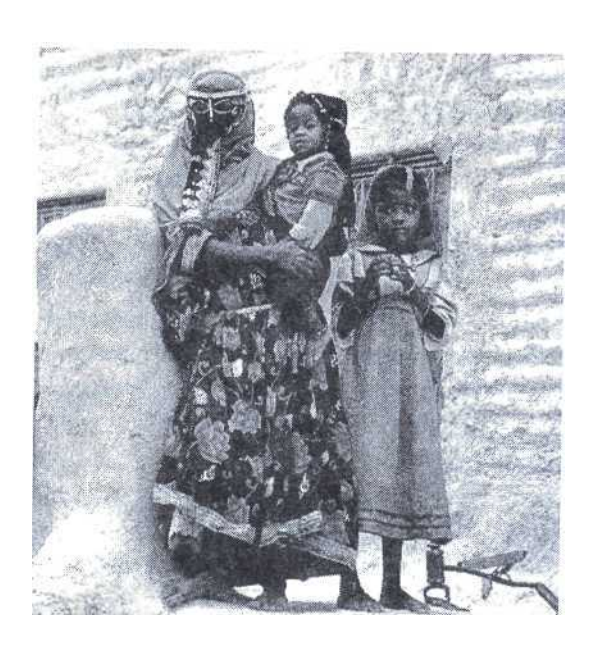


Рис. 16.11. Там, где культура стремится максимально табуировать формы женского тела (монашеские одеяния, или традиционная одежда арабских женщин), профиль фигуры полностью скрывается под просторной одеждой и линии тела не просматриваются

Рис. 16.11. Там, где культура стремится максимально табуировать формы женского тела (монашеские одеяния, или традиционная одежда арабских женщин), профиль фигуры полностью скрывается под просторной одеждой и линии тела не просматриваются

риваются (рис. 16.11). Часто в таких случаях скрываются и другие привлекательные для мужчин атрибуты женской внешности. Волосы заплетаются в косы и убираются под накидку (в большинстве традиционных европейских культур, в мусульманских культурах) или вовсе сбриваются наголо (многие африканские культуры). Крайнее выражение этой тенденции наблюдается в некоторых мусульманских странах, где закрытыми от посторонних глаз оказывается также лицо и руки женщины (рис. 16.12).

До сих пор мы говорили об отношении талии к бедрам. А как обстоит дело со второй частью "магической" пропорции: отношением бюста к талии? Насколько оно стабильно в эпохальном и кросс-культурном аспекте? Б. Сильверстен с коллегами проанализировали изменения в стандартах женской фигуры в американской культуре, произошедшие с 1901 по 1981 гг. (Silverstein etal., 1986). Для этого были взяты фотографии моделей из "Ladies" Home Journal" и журнала "Vogue". Отношение бюста к талии сильно варьировало в течение XX в. (рис. 16.13). В начале XX в. в моде были полные женщины с пышным бюстом. В 20-е годы в моду вошла "девочка-подросток" и самыми красивыми считались худые женщины с плоской грудью. В 40-е годы стандарты красоты вновь претерпели изменения и вплоть до конца 50-х годов популярными были пышногрудые красавицы типа Мерилин Монро. В 60-е годы опять стал популярен тонкий женский силуэт.



Рис. 16.12. Как крайнее выражение этой тенденции – в мусульманских странах закрытыми от посторонних глаз оказываются также лицо и руки женщины. Дано по (Refugees, 2002)

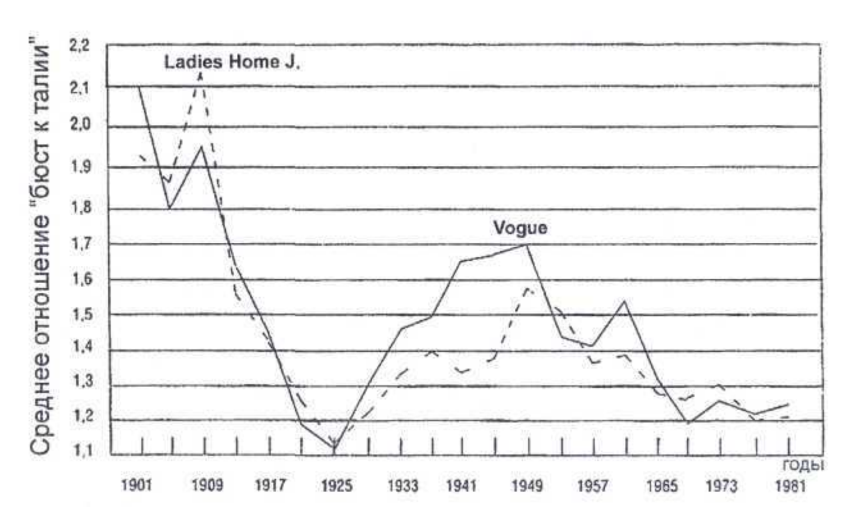


Рис. 16.13. Среднее отношение бюста к талии у моделей из "Домашнего журнала для женщин" и "Вог" в разные периоды XX в. Дано по (Silverstein et al., 1986)

Идеалом того периода служила худенькая как тростинка британская супермодель Твигги. По данным Б. Сильверстейна с соавторами, подобный стандарт физической привлекательности сохранялся до начала 1980-х годов и был самым длительным в истории XX в. периодом, когда женщинам предлагался подобный стандарт физической привлекательности (Аронсон и др., 2002). Продолжая ретроспективу до конца XX в., можно с уверенностью сказать, что мода на женщин с плоской грудью в США продолжает сохраняться.

16.12. Лики красоты: культурные стереотипы

В свое время в антропологической литературе было чрезвычайно популярно представление о том, что стандарты красоты культурно специфичны и изменчивы, что они были различны в разные исторические эпохи (Etcoff, 1999). К таким характеристикам прежде всего относится степень упитанности женщин и наличие жировых отложений на теле. Этнографические материалы свидетельствуют, что в земледельческих культурах арабского Востока, Африки, Юго-Восточной Азии красивыми считаются дородные, полные женщины. Напротив, скотоводческие культуры красивыми видят сухощавых женщин с небольшой аккуратной грудью. Например, в традиционных калмыцкой или дагестанской культурах девушкам-подросткам надевали тесные лифчики, чтобы их грудь не росла.

Существует взаимосвязь между критериями привлекательности женской фигуры и сложностью добывания пропитания. Проанализировав идеальный тип женской фигуры и сложность добывания пропитания в 54 культурах, Ю. Андерсон с коллегами (Anderson etal., 1992) показали следующее. Общества, в которых добыча пропитания является сложной задачей, предпочитают полных женщин (рис. 16.14). В подавляющем большинстве культур умеренно полная женская фигура является наиболее привлекательной. Только в культурах, где еда доступна всем без особых усилий (например США), отдают предпочтение умеренно худым женщинам (см. рис. 16.14).

Этнические группы значительно различаются по целому набору морфологических характеристик: цвету и форме волос, цвету и разрезу глаз, форме носа и толщине губ, росту и пропорциям тела. Культура формирует определенные вкусы, которые касаются стиля прически, наличию татуировок и рубцов на теле, формы черепа (искусственная деформация) и размеров женской ноги. Все эти признаки играют центральную роль в определении групповой принадлежности и обозначении социального статуса и кажутся представителям данной группы край-

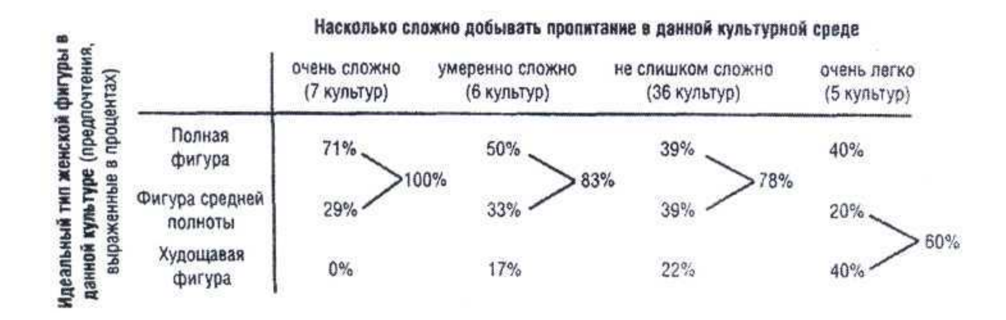


Рис. 16.14. Идеальная женская фигура в разных культурах, различающихся по доступности пищи (анализ проведен по 54 культурам). Дано по (Anderson et al., 1992)

не привлекательными. Однако представители другой культуры могут находить (и действительно находят) многие из этих черт неприятными и даже отталкивающими.

В традиционной японской культуре привлекательными считались женщины с белой кожей и большими темными глазами. Светлые глаза представлялись японцам отталкивающими. Х. Вагацума (Wagatsuma, 1968) детально описывает смену стандартов красоты в Японии. В его работе приводится следующая история. В 1860 г., вскоре после того как границы Японии открылись для внешнего мира, группа японских самураев посетила Вашингтон, в своих путевых заметках один из них написал: "У здешних женщин белая кожа, и оттого они выглядели исключительно привлекательно в своих пышных платьях, отделанных золотом и серебром. Но их волосы были рыжими, а глаза напоминали глаза собак, и это производило отталкивающее впечатление. Время от времени мне попадались на глаза женщины с темными волосами и черными глазами. Возможно, они принадлежали к какой-то монголоидной расе. Естественно, что они были более красивыми и привлекательными" (Wagatsuma, 1968, p.136). К началу XX в. японские стандарты красоты стали постепенно смещаться в сторону европейской внешности. По мере осложнения политического климата в период с 1930-х по начало 1940-х годов XX в. открытое восхищение европейской внешностью стало политически некорректным. А с 1954 г. японские стандарты красоты открыто сместились в сторону европеизации. Европейские стандарты стали интенсивно популяризироваться в средствах массовой информации. Возникла целая косметическая индустрия, позволяющая клиентам соответствовать созданному идеалу. Современная японская молодежь старается подкрашивать волосы в более светлые цвета, делать завивку, идет на дорогостоящие пластические операции, чтобы избавиться от эпикантуса и выглядеть менее монголоидно. В наши дни японцы стали считать привлекательными и светлые глаза.

Существуют отчетливые культурные стереотипы, связанные с размерами груди, цветом кожи, длиной и цветом волос. Например, в калмыцкой традиционной культуре маленькая грудь считалась более привлекательной, чем пышная. Напротив, в русской и украинской культурах именно полная грудь в сочетании с "'гибким станом" виделась наиболее привлекательной. Более светлая кожа в целом связана с высоким уровнем эстрагенов, однако предпочтение женщин со светлой кожей вовсе не универсальный признак всех культур.

У народов, живущих в условиях обилия солнечного света (например у арабов), более ценится светлая кожа, тогда как у современных американцев или европейцев желательным признаком является загорелая кожа. И в том и в другом случае именно таковы характеристики, более типичные для состоятельных слоев общества: светлая кожа у арабов являлась и является свидетельством того, что женщина мало появляется на открытом солнце (то есть не работает в поле); у американцев же загорелая кожа свидетельствует о том, что ее обладательница

достаточно обеспечена, чтобы позволить себе отдых на берегу океана. В Европе мода на загар существовала не всегда. Ее ввела Коко Шанель в 1923 г., вернувшаяся в Париж загоревшей после отдыха на море.

Длинные густые волосы исключительно ценятся у китаянок, японок, монголов, таек. Аналогичное отношение к женским волосам прослеживалось всегда в русской, украинской культуре и большинстве других европейских культур. Однако у многих африканских народов женщины бреют голову наголо, и именно такой женский облик представляется здесь привлекательным.

Если проследить динамику привлекательного образа женского тела в европейской культуре XX в., то можно заметить общую тенденцию к последовательному предпочтению более худых, высоких и узкобедрых женщин (Butovskaya, Kozintsev, 1999b). Фотографии женщин, помещенные в журнале "Плейбой", и результаты конкурсов Мисс Америка указывают на эпохальную смену идеала женской красоты в направлении худощавости, большей общей субтильности, пропорционального увеличения длины ног (Garner et al., 1980; Mazur, 1986).

Варьирующие от культуры к культуре идеалы красоты, описанные выше, безусловно, играли важную роль для сохранения этнического единства. Однако в силу своего разнообразия и изменчивости во времени такие обусловленные культурой признаки не могли служить индикаторами потенциальной репродуктивной ценности женщины. Эти признаки оказывались значимыми лишь тогда, когда решающий выбор оптимальной партнерши по критерию ее репродуктивной ценности был уже сделан (Singh, 1993). Как будет показано ниже, у человека существуют универсальные стандарты мужской и женской красоты, общие для всех культур. Они сочетаются с культурно-специфическими представлениями о красоте и выступают в реальной жизни в тесном комплексе с последними.

16.13. Привлекательность: соматические предрассудки и расизм

Расовые и этнические предрассудки часто связаны с формированием определенных стереотипов красоты. Поэтому, исходя из вышеизложенных представлений о наличии у человека эволюционных основ в восприятии мужской и женской привлекательности, важно понять, каким образом на выбор постоянного полового партнера могут влиять культурно-специфические факторы.

Соматические предрассудки нельзя считать непременным атрибутом всех обществ со смешанным этно-расовым составом населения, а прежде всего там, где в недавнем прошлом была выражена отчетливая расовая стратификация. К числу таких стран прежде всего нужно отнести США и ЮАР. В данном разделе будет показано, что соматические предрассудки являются следствием исторических взаимоотношений между представителями разных расовых групп, а также следствием политических и экономических факторов. Черные рабы в Америке подвергались

политической, экономической и социальной дискриминации на протяжении нескольких столетий, и в настоящее время афроамериканцы продолжают оставаться наименее обеспеченной категорией населения. Помимо США существенная часть африканцев (около одной трети всех рабов, доставленных на Атлантическое побережье Америки) попала на плантации Бразилии. В результате современное население Бразилии имеет смешанный расовый состав, и в отдельных районах страны (например в северо-восточной ее части) выходцы из Африки являются большинством.

В ходе истории расовые отношения в США и Латинской Америке складывались по-разному, и это в первую очередь отразилось на социальном и политическом положении потомков от межрасовых браков. Если в США столетиями соблюдалось "правило одной капли", и к категории цветных относили даже лиц с незначительной примесью негритянской крови (Davis, 1991), то в Бразилии такие люди однозначно считались белыми, а потомки от межрасовых браков относились к промежуточной расе (Jones, 2000). В результате стигматизация, связанная с черным цветом кожи, не распространяется в Бразилии на потомков от смешанных браков. Если в США дискриминация по принципу черные-белые осуществлялась в категориальных понятиях, в Бразилии эти различия виделись, скорее, как непрерывный ряд, на одном конце которого находились лица африканского происхождения, на другом - выходцы из Европы. Для традиционной расовой классификации в США большое значение имеет фактор происхождения: дети негров по определению классифицируются как негры. Напротив, по бразильским понятиям, самое важное - это внешность человека. В результате дети одних родителей могут относиться к разным расовым категориям, если цвет кожи у них различен. Для бразильского общества межрасовые дружеские отношения, романтические и брачные связи - явление достаточно распространенное, в США, напротив, межрасовые контакты продолжают оставаться ограниченными даже в наши дни.

Было бы неверно думать, что в Бразилии отсутствует расовая сегрегация. На юге Бразилии преобладает белое большинство. В крупных городах, Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро, Салвадор, представители высших слоев общества в подавляющем большинстве белые, а мулаты там занимают промежуточное положение и имеют более высокий социальный статус, чем негры.

Д. Джонс исследовал связь между расовой принадлежностью и привлекательностью в Бахии, северо-восточной части Бразилии (Jones, 2000). Для этого он предложил 25 экспертам, местным мужчинам и женщинам, оценить степень привлекательности женщин, изображенных на 30 фотографиях. Возраст женщин колебался от 19 до 35 лет и они различались между собой по цвету кожи (от черного до белого) и чертам лица (от негроидных до европеоидных). В исследовании было выявлено, что привлекательность положительно коррелирует на достоверно высоком уровне со светлой кожей и не негроидными чертами лица ($r=0{,}68$; $p<0{,}01$).

Вместе с тем достоверно самые низкие оценки по привлекательности получили женщины, обладающие черной кожей и негроидными чертами. Однако женщины с промежуточными характеристиками не отличались достоверно по степени привлекательности от женщин с белой кожей и европеоидными чертами лица. В другом исследовании Д. Джонс предлагал американским студентам оценить по фотографиям степень привлекательности студенток из университета Бахии. Все девушки были со светлой кожей, но часть из них имела негроидные черты лица. Американцы оценивали лица с европеоидной внешностью как достоверно более привлекательные. Аналогичный опрос среди студентов в Бахии дал совершенно иные результаты: молодые люди не считали подчеркнуто европеизированную внешность максимально привлекательной (Jones, 1996). При оценке привлекательности фотографий американских студентов американцы считали светловолосых женщин наиболее привлекательными, тогда как студенты из университета Бахии не рассматривали цвет волос как наиболее привлекательную деталь женской внешности.

Таким образом, на этом примере становится очевидным, что соматические предрассудки зависят от местных культурных традиций. Хотя и американцы, и бразильцы демонстрировали выраженное негативное отношение к негроидной внешности и черному цвету кожи, обращает на себя внимание то, что бахийские респонденты не считали белых более привлекательными, чем представителей смешанных рас.

Можно предположить, что определенную роль в формировании соматических предрассудков могут играть три универсальных фактора: 1) для человека типично связывать привлекательность с высоким социальным статусом; 2) усредненные по данной популяции черты внешности людям кажутся наиболее привлекательными; 3) женщины с более светлой кожей кажутся мужчинам более красивыми.

По всей видимости, именно связь между физическими чертами и социальным статусом лежит в основе соматических предрассудков. Привлекательными во всех культурах представляются именно те черты, которые преобладают у представителей высших слоев общества. Однако врожденная предрасположенность к эстетическому предпочтению усредненных признаков внешности также играет свою роль в оценке привлекательности. Именно по этой причине в бразильской выборке не выявлено статистических различий между привлекательностью индивидов с выраженными европеоидными чертами лица и с промежуточными характеристиками. Однако этот фактор лишь усиливал отрицательное отношение к лицам с подчеркнуто африканской внешностью. Наконец, предпочтение женщин с более светлой кожей, отмеченное в большинстве человеческих популяций, также могло способствовать формированию соматических предрассудков в пользу светлокожих партнеров.

Глава 17

ЯЗЫК ТЕЛА И СОВРЕМЕННАЯ РЕКЛАМА

Передается красивая служанка,
обязанная служить безвозмездно еще три с половиной года;
умеет хорошо прясть.
Рекламное объявление в газете
"Pensylvania Gazette", июнь 1743 г.

17.1. Стереотипы поведения и реклама

Реклама постепенно вошла в жизнь россиян начиная с ранних девяностых и стала на сегодняшний день неотъемлемым компонентом современной жизни. При рассмотрении модели рекламы обычно выделяют следующие структурные элементы: визуальные - иллюстрация, фирменный знак; вербальные - заголовок, основной текст, слоган, адресные данные.

Как средство коммуникации изображение гораздо более многозначно, чем текст (Волкова, 1999). Иллюстрация в рекламе выполняет две основные функции: функцию сигнала для привлечения внимания (здесь не так важно, насколько иллюстрация подходит по смыслу, важны ее размер и контраст); функцию создания образа рекламируемого объекта (передача эмоций, игра на чувствах потенциальных покупателей, которая часто перетекает в побуждение к действию, то есть к покупке товара) (Пронин, 2003).

Иллюстрация в рекламе имеет четыре основные визуальные характеристики: размер, форму, содержание и технику исполнения. Размеры иллюстрации выбираются исходя из поставленных задач. В большинстве случаев они совпадают с размером всего рекламного объявления. Иногда в композиции участвует несколько самостоятельных иллюстраций. Например, имиджевая реклама содержит минимум текста. Почти все пространство отводится для изображения, так как здесь важен образ, а не подробные данные о рекламируемом объекте, который легче всего передается именно "картинкой". Если рекламное объявление имеет строгий деловой характер, то роль иллюстрации может быть сведена до минимума (Пронин, 2003).

Форма иллюстрации обычно совпадает с формой используемой площади. Например, если это журнальная реклама, форма почти всегда прямоугольная. Иногда для привлечения внимания даются произвольные формы. Они обычно используются в малоформатных рекламных объявлениях, которые размещаются среди большого количества подобных мелкоформатных объявлений на рекламной полосе газеты или журнала (Пронин, 2003).

Содержание рекламы включает в себя следующие параметры: рекламируемый объект, логотип, название фирмы. Часто рекламируемый объект помещается на передний план изображения для более легкого восприятия или вообще отсутствует, если рекламируются, например, какие-нибудь услуги.

Объекты первичного внимания - то, что бросается в глаза в первую очередь. Иногда это могут быть рекламные идентификаторы, но часто и другое, например главные герои данного изображения. Объекты вторичного внимания - менее заметные объекты, которые мы замечаем после элементов первичного внимания и заголовка. Фон выполняет функцию сцены, на которой происходит действие. Цвет - одна из важнейших характеристик, которая оказывает воздействие на человека в соответствии с цветовыми ассоциациями.

Отчего в рекламе используются визуальные изображения, а не приводится сжатый текст рекламируемой продукции? Специалисты по рекламе хорошо знают, что изображения воспринимаются гораздо легче, чем текст, и потенциальный покупатель затрачивает меньше усилий на восприятие иллюстрации. Помимо этого информация, заложенная в изображении, обладает большим эмоциональным зарядом. Это позволяет быстрее создать нужное настроение, передать реципиенту определенное чувство, которое будет у него возникать каждый раз при столкновении с предметом данной рекламы или при появлении потребности в нем. Благодаря всем этим качествам изображение и "иллюстративный ряд" стали в последние годы основным средством построения образа и наиболее распространенным приемом подачи материала в печатной рекламе (Волкова, 1999).

В соответствии с докладом Комиссии Объединенных наций о статусе женщины реклама была названа наиболее серьезным виновником увековечивания имиджа женщин как секс-символов и как низшего класса людей. Идея о том, что женщин демонстрируют почти исключительно как секс-символов или в роли домохозяек, патологически увлеченных поддержанием чистоты (Kilbourne, 1993), не подтверждена ни эмпирическими данными, ни результатами анализа реальных реклам. Однако на основании этой шаткой гипотезы увлечение диетами, аномалии в приеме пищи, сексуальное насилие и даже детская порнография рассматриваются как результаты влияния рекламы (Grammer, 1998). При таком подходе можно говорить о причинной связи между рекламой и формированием определенных тендерных стереотипов в рамках современной культуры.

В предшествующих разделах уже говорилось о существовании универсальных психологических механизмов восприятия образов окружающих, сформиро-

ванных у человека в ходе эволюции. Успех рекламы объясняется не тем, что она навязывает реципиентам определенные стереотипы и формы поведения, а умелой эксплуатацией ментальных структур человека и осведомленностью специалистов по рекламе об общих закономерностях процесса переработки информации на индивидуальном уровне (Grammer, 1998).

Выше, в главах, посвященных разным разделам невербальной коммуникации, уже говорилось о том, что около 69% информации из внешней среды человек получает именно по невербальным каналам (Почепцов, 1998, с. 125) Одна из сфер, где невербальная коммуникация используется особенно активно - это современная реклама. Идеологическим инструментом рекламного воздействия является **имидж** - искусственно созданное представление о предмете. Образ, способствующий достижению необходимого уровня популяризации данного продукта и, в конечном счете, его продаже.

Рекламный имидж представляет собой смысловой код, реализуемый на языке, понятном аудитории, и легко считываемый ею. Визуальные способы воздействия рекламы можно условно подразделить на **физиологические** и **этологические (психологические).** В задачи физиологических механизмов входит привлечение непроизвольного внимания аудитории. Физиологические раздражители привлекают взгляд потенциального покупателя и возбуждают его интерес (Волкова, 1999). К этой категории относятся цвет, композиция рекламного изображения, осязаемые предметы типа брошюр, вкладышей и тестеров. Физиологические механизмы воздействуют методом выделения на основном фоне. Цветовая и предметная интенсивность изображения задерживают взгляд человека на себе и предрасполагают к тому, чтобы он сосредоточил внимание на рекламе. Этологические механизмы воздействия рекламы направлены на то, чтобы потенциальный потребитель, привлеченный с помощью физиологических раздражителей, адекватно воспринял объявление и соотнес со своими потребностями. Этологические (психологические) механизмы ориентированы на эксплуатацию стереотипных, установочных элементов массового сознания и архетипического кодирования. Визуальные средства рекламного имиджа апеллируют преимущественно к эмоциональной стороне человеческого восприятия. Опираясь на этологические механизмы, реклама умело ориентирует потребителя на то или иное поведение. Визуальный образ отражает реальные и символические качества товара и стимулирует у потребителей определенные положительные ассоциации.

Поведение человека не ограничивается рациональным смыслом, большую роль в человеческой жизни играют иррациональные элементы, часть из которых строится на расхожих мифологемах. Реклама часто манипулирует мифологией, воздействуя на подсознание человека при помощи определенных образов и метафор. Язык рекламного имиджа строится на устойчивых элементах повседневной культуры и моделях типичного поведения. Эффективность рекламы объясняется способностью человека связывать то, что он видит, с тем, что он уже знает. Символи-

зация рекламного имиджа в соответствии с узнаваемыми моделями поведения, признанными среди целевой аудитории, происходит путем ассоциации культурных символов-архетипов с мотивационными установками покупателя.

Наиболее популярными архетипами в мифологии современной рекламы являются образы женщины, семьи, героической личности, ребенка, учителя-мудреца, символического животного (Зазыкин, 1992). В них в конденсированном виде заключено невербальное воплощение расхожих жизненных понятий и ценностей.

Любая реклама строится на символическом воспроизведении образов "женственности" и "мужественности", это касается не только внешности, но и стереотипов поведения (рис. 17.1). В рекламных роликах превалируют два типы историй: семейные и романтические (Юрчак, 1997). Однако за последние пять-семь лет в этом плане наметились определенные изменения. В семейных историях средины 1990-х годов в центре внимания почти всегда оказывалась женщина. Она готовила, стирала белье, чистила плиту или раковину, лечила детей и мужа. При этом роль мужа в семейных историях было второстепенной. Он читал газету, ожидая обеда, мастерил с детьми будку для собаки или играл в баскетбол с сыном, пока жена занималась хозяйством. Муж, в сущности, наравне с детьми лишь пользовался трудами жены, но редко являлся главным действующим лицом рекламы. В рекламе 2002 г. все чаще стали появляться мужчины, занятые домашним хозяйством (они стирают, пылесосят, покупают продукты). Роль мужчины перестала сводиться к добыванию финансовых средств, он демонстрирует реальную заботу о женщине (рис. 17.2).

В роликах с романтическим сюжетом ведущая роль отводится мужчине. Он защищает, спасает, добивается небывалых профессиональных успехов, соверша-



Рис. 17.1. Любая реклама строится на символическом воспроизведении образов "женственности" и "мужественности", это касается не только внешности, но и стереотипов поведения



Рис. 17.2. Роль мужчины перестала сводиться к добыванию финансовых средств, он стал демонстрировать реальную заботу о женщине

ет боевые и спортивные подвиги. Женщина в этих сюжетах восхищается мужчиной, является объектом спасения или защиты и никогда не бывает главной героиней ролика. Одно из немногих исключений - реклама банка "Империал", в которой женщины выносят на себе мужей-воинов, спасая от верной гибели.

В подавляющем большинстве рекламных историй образ женщины представляется как слабый, зависимый, нуждающийся в помощи и опоре, а образ мужчины - как сильный, уверенный в себе, напористый и подчиняющий (Грошев, 1999). Коммуникативное поведение женщины в рекламе практически никогда не указывает на ее социальный статус, оно строится с учетом ее внешней привлекательности и неотразимости в глазах мужчин, а поведение мужчины в основном изображается с учетом его социального успеха.

Определенный процент рекламных роликов или фотоизображений эксплуатирует образ счастливой семьи и подсознательные родительские чувства. Подобные образы могут встречаться не только в рекламе бытовых изделий и пищевых продуктов, но и оргтехники, средств коммуникации и связи. Реклама "Сименс Мобайл" эксплуатирует "детскую схему", образ ребенка, птенца, котенка или щенка, подсознательно вызывающий у окружающих теплые чувства и положительные эмоции. Образ улыбающихся юношей и девушек стимулирует у зрителей потребность в дружеском общении и социальной интеграции.

Большое место в современной телерекламе занимает образ авторитета-мудреца (специалисты-врачи, повара, косметологи, былинные герои, известные актеры, спортсмены и политики). Такие персонажи дают советы, рекомендуют использование того или иного товара, апробированного на собственном опыте. Выбор, сделанный знаменитостью, служит своего рода подсказкой, освобождает покупателя от собственных раздумий. Многие люди склонны приобретать рекламируемый товар, дабы стать ближе к своему кумиру. Процесс такого мнимого уподобления и достижения является исключительно сильным мотивом к покупке.

17.2. Мужские и женские образы в рекламе

По данным зарубежных авторов, изображения людей присутствуют в современной рекламе лишь в 52% (Grammer, 1998) случаев. По нашим данным, этот процент в российской рекламе существенно выше - 73%. Разумеется вероятность использования мужского или женского тела в рекламных целях непосредственно зависит от того, какие изделия рекламируются. Рассмотрим подробнее материалы по рекламе, размещенной в журнале "Cosmopolitan" за 1996-2002 гг. (Бутовская, Бутузова, неопубликованные данные). В рамках данного анализа были взяты по 3 номера за каждый год. Всего было проанализировано 667 рекламных объявления.

Наиболее распространенный тип рекламы в журнале "Cosmopolitan" - объявления, касающиеся косметики и парфюмерии. За ним следует реклама одежды и предметов для дома. Чаще всего в рекламе изображена одна женщина (60,1 % всех рекламных объявлений), намного реже - мужчина и женщина вместе (9% всех рекламных объявлений) и, наконец, совсем редко-один мужчина (3,7% всех рекламных объявлений) (табл. 17.1). Дети (1,3%) играли незначительную роль в стратегии рекламирования тех или иных товаров.

Таблица 17.1

Рекламируемые изделия и наличие людей в рекламной картинке

Рекламируемые продукты	Доля от общего числа образцов. %	Доля объявлений, изображающих людей, %	Доля объявлений, изображающих мужчин, %	Доля объявлений, изображающих женщин, %
Модная одежда	18,6	84.7	16,1	81,4
Спиртные напитки, сигареты	4,9	63,6	33,3	57,5
Косметика и парфюмерия	46,6	83,2	8,8	81
Предметы для дома	7,9	41.5	9,4	34
Средства личной гигиены	4,2	71,4	10,7	67,8
Аксессуары	6,7	48.9	6,7	44.4
Отдых	1	42.9	42,9	42.9
Еда, безалкогольные напитки	1,5	40	10	30
Журналы	1,2	0	0	0
Тренажеры	1.8	58,3	8,3	58
Машины	1.3	44,4	33.4	33.3
Лекарства	3.7	84	24	76
Магазины	0,6	50	25	25
Пластиковые карты	0.3	100	50	100
Товары для детей	0.4	33,3	0	0

Как часто в рекламных целях используются сексуально ориентированные образы? Если говорить в целом, то такие образы, вопреки расхожим представлениям, применялись лишь в очень малой части проанализированной нами рекламы. Лишь в 9,4% случаев на страницах журнала присутствовали изображения мужчины и женщины, у которых были обнажены сексуальные части тела (у женщины - грудь или все тело, у мужчины - все тело). В 46% реклам у присутствующих мужчин и женщин оказались обнаженными руки, ноги или живот. Сравнительный анализ мужских и женских образов показывает, что лишь 4,5% рекламных объявлений с изображением мужчин содержат голые или полуголые мужские фигуры. При рассмотрении женских образов ситуация не сильно меняется: 8,7% женщин представлено обнаженными или полуобнаженными.

Мужчины в рекламе чаще всего изображены одетыми (86,4%) (табл. 17.2). Что же касается женщин, то на страницах "Cosmopolitan" преобладали женщины с обнаженными руками и ногами (51,3%). Интересно отметить, что если реклама изображала и мужчину и женщину, то в 13,2% случаев женщина была представлена обнаженной или полуобнаженной, тогда как мужчина - всегда одетым (табл. 17.3).

Таблица 17.2

Степень обнаженности мужского и женского тела в рекламе

Образы	Не обнажены	Обнажены не сексуальные части тела	Обнаженные или полуобнажен ные
Мужчины	86.4%	9,1%	4,5%
Женщины	40,0%	51.3%	8.7%

Таблица 17.3

Степень обнаженности мужчин и женщин в смешанных рекламных объявлениях

Образы	Не обнажены	Обнажены не сексуальные части тела	Обнаженные или полуобнаженные
Мужчины	81,5%	18,5%	0%
Женщины	54,7%	32,1%	13,2%

Анализ связи между полом изображенного и вероятностью того, что он (она) будет показан обнаженным, показал, что такая связь существует: женское тело чаще показывают обнаженным, чем мужское.

Обратимся теперь к вопросу о том, в каких позах изображены представители обоих полов в рекламе?

Мужчин на рекламных фотографиях чаще всего изображают во весь рост (28%), чуть реже-до груди (20%) или до колен (16%) (табл. 17.4). Женщин практически с одинаковой частотой изображают до груди (23,7%) и во весь рост (21,7%).

Таблица 17.4

Демонстрация частей тела человека в рекламе

Части тела	Мужчины	Женщины
Все тело	28%	21,7%
Тело выше пояса	12%	11,7%
Тело ниже пояса	4%	1,5%
Тело до груди	20%	23,7%
Тело до бедер	4%	5,5%
Тело до колен	16%	9,7%
Голова	**12%**	22,4%
Ноги	0%	2,2%
Руки	4%	1,5%

Также довольно часто показана женская голова (22,4%), тогда как мужская голова присутствовала в рекламе в два раза реже (рис. 17.3). Как мужчины, так и женщины в большинстве случаев изображаются стоя (68,8% и 62,3% соответственно) (табл. 17.5). Сидящих мужчин в рекламных объявлениях не многим больше, чем женщин (31,3% против 25,6%). Помимо этого, женщины в 3,7% случаев лежат, а также в 3,1% случаев сидят на корточках.



Рис. 17.3. Женская голова присутствует в рекламе в два раза чаще, чем мужская

Таблица 17.5

Позы мужчин и женщин, изображенных в рекламе

Поза	Мужчины	Женщины
Стоит	68,8%	62,3%
Сидит	31.3%	25,6%
Сидит на корточках	0%	3,7%
Лежит	0%	8,4%

Таблица 17.6 дает представление об ориентации в пространстве тела изображенных на рекламных объявлениях персонажей. Анфас женщин и мужчин показывают практически с одинаковой частотой (59,2% и 58,3% соответственно). В положении три четверти - женщины изображаются немного чаще, чем мужчины (мужчины - 20,8%, женщины - 27,6%). В профиль и со спины - чаще показаны мужчины, чем женщины (12,5% и 8,3% и 10,9% и 2,3% соответственно).

Таблица 17.6

Ориентация тела мужчин и женщин в пространстве, изображенных в рекламе

Ориентация тела	Мужчины	Женщины
Анфас	58,3%	59,2%
Три четверти	20.8%	27,6%
Профиль	12,5%	10,9%
Спиной	8,3%	2,3%

Различались ли мужчины и женщины в рекламе по используемой мимике? Чтобы ответить на этот вопрос, все объявления анализировали по наличию улыбки у изображенных людей и направленности взгляда (табл. 17.7)

Таблица 17.7

Улыбка у мужчин и женщин, изображенных в рекламе

Улыбка	Мужчины	Женщины
Не улыбаются	33.3%	49%
Улыбка слабая	9,2%	16,5%
Улыбка - зубы скрыты	23.8%	8,7%
Улыбка-зубы обнажены	33.3%	25,8%

Мужчины на рекламных фотографиях улыбаются несколько чаще, чем женщины (см. табл. 17.7). Характерно, что в большинстве случаев они используют хорошо выраженную улыбку, тогда как женщины с равной частотой изображены со слабо выраженной улыбкой и с улыбкой "во весь рот". Что же касается направления взгляда мужчин и женщин, то мужчины реже смотрят в глаза читателю (59,1%), чем женщины (66,2%) (табл. 17.8).

Таблица 17.8

Направление взгляда мужчин и женщин, изображенных в рекламе

Направление взгляда	Мужчины	Женщины
Смотрит в глаза читателю	59,1%	66,2%
Не смотрит в глаза читателю	40,9%	33,8%

В смешанных парах, изображенных в рекламных объявлениях, мужчины и женщины часто касаются друг друга, но при этом не смотрят на партнера (табл. 17.9).

Таблица 17. 9

Поведение мужчин и женщин в смешанных парах

Не касаются друг друга и не смотрят друг на друга	Касаются друг друга, но не смотрят друг на друга	Смотрят друг на друга, но не касаются друг друга	Смотрят друг на друга и касаются друг друга	Целуются
25%	46,4%	16,1%	7,1%	5,4%

В смешанных парах мужчина и женщина улыбаются практически в одинаковом количестве случаев, однако и здесь мужчины чаще улыбаются во весь рот (табл. 17.10).

Таблица 17.10

Улыбка мужчин и женщин в смешанных парах

Улыбка	Мужчины	Женщины
Не улыбается	44%	42.9%
Улыбка слабая	2%	8,2%
Улыбка - зубы скрыты	24%	16,3%
Улыбка - зубы показаны	30%	32.7%

При анализе направления взгляда мужчин и женщин в смешанных парах выяснилось, что мужчина смотрит в глаза читателю реже, чем женщина (табл. 17.11).

Таблица 17.11

Направление взгляда у мужчин и женщин в смешанных парах

Направление взгляда	Мужчины	Женщины
Не смотрит в глаза читателю	31,4%	36,7%
Смотрит в глаза читателю	68,6%	63,3%

В таблице 17.12 показаны характерные позы мужчин и женщин, находящихся в составе смешанных пар. В большинстве случаев и тех и других изображают

Таблица 17.12

Позы мужчин и женщин в смешанных парах

Поза	Мужчины	Женщины
Стоит	73,3%	73,9%
Сидит	24,4%	21,7%
Сидит на корточках	0%	0%
Лежит	2,2%	4,3%

стоя. В сидячем положении они показаны примерно в одинаковом количестве случаев. Помимо этого, мужчины лежат в 2,2% случаев, а женщины - в 4,3%.

В смешанных парах и мужчин и женщин чаще всего показывают анфас (табл. 17.13). А вот со спины женщин изображают чаще, чем мужчин.

Таблица 17.13

Ориентация тел мужчин и женщин в смешанных парах

Ориентация	Мужчины	Женщины
Анфас	43,1%	43,1%
Три четверти	31%	29,3%
Профиль	19%	19%
Спиной	6,9%	8,6%

Аналогичные исследования были проведены К. Граммером в Австрии (Grammer, 1998). Из австрийских данных следует, что сексуально ориентированные образы находят свое применение в небольшой части всех рекламных объявлений (24%). Сравнительный анализ мужских и женски, юразов, проведенный К. Граммером, показал, что в 17,8% рекламных объявлений с изображением мужчин содержатся голые или полуголые мужские фигуры, а 66,1% рекламы содержат обнаженных женщин. При сравнении мужчин и женщин, составляющих смешанную пару, женщина чаще представлена обнаженной (64%) по сравнению с мужчиной (18,8%).

Женщины служат секс-объектами для большинства мужчин, однако лишь некоторые мужчины являются секс-объектами для женщин. Дж. Штауффер и Р. Фрост (Stauffer, Frost, 1976) провели анализ реакций читателей на журнал "Playboy" и его женский аналог - журнал "Playgirl". Ни один из интервьюированных мужчин не считал фотографии на развороте журнала "Playboy" неинтересными, в то время как 14% женщин негативно реагировали на фотографии обнаженных мужчин в журнале "Playgirl". Сходные тендерные различия наблюдались и в том случае, когда мужчинам и женщинам задавали вопрос, вызывают ли у них половое возбуждение обнаженные фигуры противоположного пола.

Хотя недавние исследования показали, что мужчины и женщины могут реагировать на сексуально ориентированные образы сходным образом (Heiman, 1975), их мотивации при этом коренным образом отличаются. Дж. Мани и А. Эрхардт

(Money, Erhardt, 1972) показали, что мужчина реагирует на изображение обнаженной женщины как на секс-объект, тогда как женщина, по-видимому, идентифицирует себя с изображенной на иллюстрации обнаженной дамой, воображая себя на ее месте.

С точки зрения привлекательности и сексуальной направленности важно то, в какой позе он (она) изображен на фотографии. Сравнительный анализ характерных поз мужчин и женщин, проведенный нами, показал, что мужчины и женщины в составе пар чаще изображаются стоя, чем одиночные мужчины и женщины. Мужчины и женщины в парах сидят реже, чем когда они одни. Не наблюдалось ни одного случая, когда бы изображенный в одиночку мужчина лежал или сидел на корточках, тогда как в паре с женщиной он лежит в 2,2% случаев. Женщина, если она одна, в 3,7% случаев сидит на корточках, а в 8,4% - лежит. Если она в составе пары, то она лежит в два раза реже.

Российские данные оказались сходными с австрийскими в том, что мужчины в большинстве случаев изображались стоя (85,7%), тогда как женщины в равной степени - сидели и стояли. Женщины чаще, чем мужчины, были изображены на четвереньках или лежа.

Российские рекламные фотографии отличаются от австрийских тем, что как женщины, так и мужчины, в русской рекламе чаще изображаются спереди, чем сбоку. В то время как австрийских мужчин на рекламных фотографиях в равной степени показывают и спереди, и сбоку.

Сравнительный анализ улыбки показал, что одиночные мужчины более улыбчивы, чем мужчины в составе пар. Это может быть объяснено тем, что в паре с женщиной мужчина старается казаться доминантным, тогда как в одиночку он не должен выглядеть угрожающе. Женщины, наоборот, меньше улыбаются в одиночку, чем в составе пар. То есть в паре с мужчиной женщину стараются изобразить подчиненной и податливой. Женщины реже улыбаются во весь рот. В австрийских материалах женщины улыбались много чаще мужчин, как в одиночку, так и в парах (Grammer, 1998), тогда как в российской рекламе мужчины были более улыбчивыми.

Мужчины в рекламе всегда стоят, часто улыбаются, стараются не смотреть зрителю в глаза и практически всегда одеты. При таком стиле презентации мужчины кажутся честными и доминантными, но часто они избегают зрительного контакта с читателем, который мог бы быть интерпретирован как агрессивный сигнал (Eibl-Eibesfeldt, 1989).

17.3. Сексуальные образы в рекламе

Эстетика красивой фигуры и лица в современном мире ценится чрезвычайно высоко. Неслучайно реклама изобилует образами привлекательных женщин и

мужчин. В рекламных целях часто эксплуатируются сексуально ориентированные образы, прежде всего обнаженное женское тело (эксплуатируется мотивация к любви и сексу).

Возможно, однако, что игре на сексуальности и стереотипах женской привлекательности придают преувеличенное значение. Как было сказано выше, обнаженное тело присутствует в небольшом проценте рекламных объявлений, правда, и в русской, и в австрийской рекламе обнаженное женское тело было показано чаще, чем мужское.

Обнаженное женское тело присутствует в рекламе не потому, что рекламодатель ориентирует данный товар на мужчин (Grammer, 1998). Реклама, эксплуатирующая образ красивой женщины, направлена преимущественно на женщин и стимулирует их приобретать данный товар (рис. 17.4а, б). Дело в том, что женщины склонны сравнивать себя с изображенными в рекламном проспекте красотками, и начинают верить, что использование рекламируемого шампуня, пены для ванн или крема сделает их столь же привлекательными и неотразимыми для мужчин.

Напротив, если потенциальным потребителем рекламы является мужчина, то в рекламе центральным оказывается образ мужчины, а не женщины (рис. 17.5). Такой мужчина изображается доминантным, сильным, уверенным в себе, хорошо обеспеченным, то есть он является носителем качеств, позволяющих ему получить доступ к привлекательным женщинам.





Рис. 17.4. Реклама, эксплуатирующая образ красивой женщины, направлена преимущественно на женщин и стимулирует их приобретать данный товар



Рис. 17.5. Если потенциальным потребителем рекламы является мужчина, то в рекламе центральным оказывается образ мужчины, а не женщины

Следует сказать, что в российской рекламе последних лет наметилась отчетливая тенденция к более частому изображению обнаженного мужского тела наряду с женским. Об этом свидетельствует проведенный нами анализ рекламы, размещенной на страницах журнала "Cosmopolitan" (русская версия) за 2001-2002 гг., равно как и телерекламы. Мужское тело стало эксплуатироваться в рекламе мужской косметики и парфюмерии, для рекламирования кофе, сигарет, спиртных напитков и спортивных изделий (рис. 17.6). Аналогично тому, что подметил К. Граммер для австрийской рекламы, рекламные объявления с изображением одетой женщины практически никогда не адресуются мужчинам, однако существенная доля секс-рекламы предназначается клиентам-мужчинам. Рекламные изображения голых мужчин адресуются исключительно мужчинам, тогда как в 20% рекламы изделий для женщин присутствуют мужские образы.

В чем же причина усиливающейся частоты использования обнаженного мужского тела в рекламе? Ведь мужская нагота не пользуется рыночным спросом у женщин (Nicholson, 1972). Напрашивается вполне очевидный вывод: изображения голых мужчин в большинстве случаев предназначены для мужчин-гомосексуалистов и рост рекламы такого рода у нас в стране отражает усиление влияния субкультуры геев в современном российском обществе.

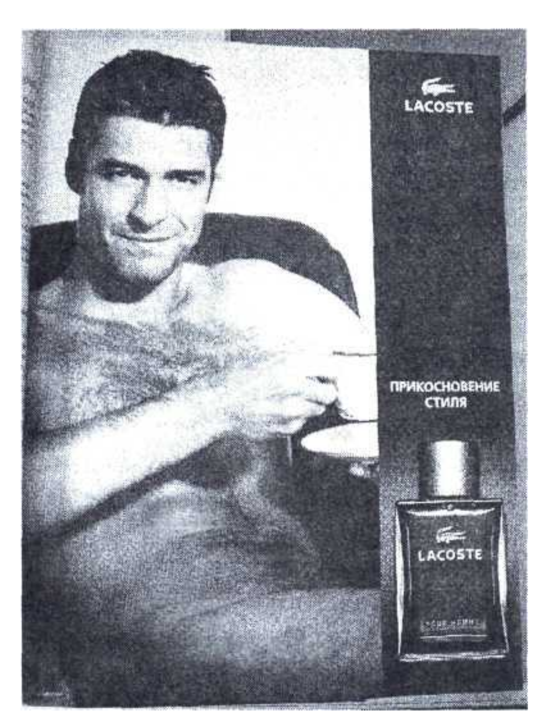


Рис. 17.6. Мужское тело стало эксплуатироваться в рекламе мужской косметики и парфюмерии, для рекламирования кофе, сигарет, спиртных напитков и спортивных изделий

Анализ современной рекламы вскрывает два основных принципа ее построения, основанные на эксплуатации образа тела. В первом случае эксплуатируется система сенсорного восприятия представителей противоположного пола. Для этого в рекламу изделия, предназначенного для одного пола, вводят стимулы, связанные с противоположным полом. Вызванное этими стимулами возбуждение служит для привлечения внимания потенциального клиента к изделию. Во втором случае потребителя приглашают "сравнить себя с нормативным представителем того же пола" (Grammer, 1998). Такая реклама эксплуатирует стимул, относящийся к тому же полу, что и потенциальный покупатель. "Успешные мужчины пользуются гелем X для бритья", "Красивые женщины используют губную помаду Y".

Реклама не только умело использует особенности поведения и психологии своих потенциальных клиентов, она стала важным элементом современной культуры. Оставляя в стороне вопрос о том, хорошо это или плохо, нужно признать, что реклама формирует в наши дни вкусы массовой аудитории. Рост внимания к собственной внешности и внешности окружающих в современном мире, несомненно, связан с развитием средств массовой информации и рекламы (интенсивно эксплуатирующих стереотип внешней привлекательности на экранах телевизоров, плакатах, в журналах).

Постоянный зрительный контакт с привлекательными лицами фотомоделей и известных актеров приводит к росту требований к культурному эталону красоты и снижает удовлетворенность своими реальными партнерами и собственной внешностью (особенно это характерно для женщин). Одним из следствий такого рода трансформации в представлениях о красоте тела является колоссальный рост числа косметологических операций и общее увлечение средствами борьбы с лишним весом (Buss et al., 2001). Современные стандарты красоты (прежде всего женской) являются неадекватно завышенными, а порой и просто искусственными (Grammer, 1998). С развитием компьютерной графики, например, стало возмож-

ным искусственно удлинять ноги манекенщиц или делать талию более узкой, устранять мельчайшие дефекты кожи и делать глаза более выразительными и большими.

В современном обществе как никогда ранее люди испытывают мощное информационное социальное влияние. Женщинам и мужчинам прививаются чрезмерно завышенные стандарты красоты. Попытки женщин привести свою фигуру в соответствие со стандартом с помощью диет и других ухищрений приводят к росту таких заболеваний, как анорексия, булемия и общая нервозность. Опросы 11-12-летних девочек, проведенные в 1991 г. в США, показали, что 72% из них считают себя "слишком толстыми" (Аронсон и др., 2002). Аналогичная тенденция намечается и среди современных российских школьниц. Последствия увлечения худобой могут быть фатальными и исторические примеры тому имеются: пик различных болезней, связанных с нарушениями питания, приходится на последний из предшествующих периодов, когда в моде была очень тонкая женская фигура (20-е годы XX в.).

17.4. Восприятие рекламы и принципы эволюционной психологии

Применение этологических подходов к анализу рекламы позволяет заключить, что даже в этом, казалось бы, сугубо культурном феномене находят отражение общие принципы эволюционной психологии. Реклама эксплуатирует механизмы восприятия человека, сформировавшиеся под действием полового отбора, и видоспецифические нормы мужского и женского поведения. Она задействует в своих целях основные пусковые стимулы, связанные с выбором привлекательного полового партнера в соответствии с теорией родительского вклада (Trivers, 1972). Преобладание образов доминантных, процветающих и заботливых мужчин соответствует стереотипу, на который ориентируются женщины при выборе партнера. Изобилие в рекламе привлекательных женщин (обладающих высокой репродуктивной ценностью) соответствует идеальному образу, которым руководствуются мужчины при выборе партнерши (Grammer, 1998). Этологические подходы позволяют объяснить, почему эксплуатация в рекламе обнаженного тела для привлечения лиц противоположного пола оказывается эффективной, только когда клиентами выступают мужчины.

Заключение

В современных гуманитарных науках уделяют мало внимания роли биологической составляющей в жизни человека. Между тем сам человек и его поведение в значительной степени являются продуктом эволюции под действием естествен-

ного отбора. Из-за колоссальных успехов в области технического прогресса многие исследователи склонны говорить о том, что в современном обществе эволюция больше не играет какой-либо существенной роли, все определяется культурой. Так ли это на самом деле? Нелишне вспомнить, что для продолжения человеческого рода человек должен воспроизводить себя в последующих поколениях.

Размножение является основой эволюционного процесса и условием, обеспечивающим существование человечества. Центральным фактором, без которого немыслимо размножение, выступает человеческая сексуальность.

Исследования последних лет в области сексуальных стратегий человека показали, что эти стратегии, сформировавшиеся под действием полового отбора, продолжают эффективно работать в современных популяциях человека. Как и у других приматов, женщины остаются более избирательным полом, а мужчины более ориентированы на разнообразие партнерш.

Применение эволюционных подходов в анализе проведения человека позволило дать новое толкование базовым различиям в стратегиях репродуктивного поведения мужчин и женщин. Принципиальные различия мужских и женских стратегий связаны с минимальным родительским вкладом, который при всех условиях многократно выше для женщины. В то время как у мужчин репродуктивные усилия в основном связаны с поиском партнерши и обеспечением доступа к ней, у женщин репродуктивные усилия преимущественно реализуются в форме родительских усилий.

Мужчина потенциально способен оставить больше детей по сравнению с женщиной. Однако в силу острой конкуренции за женщин в большинстве традиционных обществ (84% традиционных обществ практикуют полигинию) наблюдается значительная дисперсия их репродуктивных возможностей. Наименее обеспеченные мужчины не имеют ни одной жены, а самые состоятельные - имеют более двух жен, много детей. В традиционных обществах все женщины, как правило, участвуют в репродукции, однако максимально возможное количество детей, рожденное одной женщиной, много ниже максимально возможного числа детей, зачатых мужчиной. Принципиальные различия по возможностям воспроизводства и родительскому вкладу, согласно теории сексуальных стратегий, привели к формированию различий в критериях выбора постоянного полового партнера между мужчинами и женщинами. Мужчины в первую очередь ценят в женщинах внешнюю привлекательность, молодость, здоровье и верность (качества, опосредованно указывающие на репродуктивный потенциал женщины и вероятность того, что дети, рожденные в браке, будут детьми данного мужчины), а женщины в мужчинах ценят социальный статус, финансовую обеспеченность, способность постоять за себя (качества, необходимые для обеспечения ресурсами детей и ее саму) (Buss, 1994a, b, 1998; Бутовская, Смирнов, 2003).

Критерии выбора кратковременных половых партнеров у разных полов также разные. Мужчины оценивают в потенциальной партнерше ее доступность и

готовность вступать во временные связи. При этом фактор внешней привлекательности женщины остается чрезвычайно важным. Женщины в первую очередь обращают внимание на атлетизм и привлекательные физические данные ("хорошие гены"), равно как и на возможность краткосрочной экономической помощи ("дополнительные помощники"). Мужчины прибегают к стратегии кратковременных связей более охотно, чем женщины, и психологически больше ориентированы на сексуальное разнообразие (Buss, 1998). Женщины же чаще используют эту стратегию тогда, когда шансы на получение адекватного постоянного партнера малы или когда они желают обеспечить своим детям более качественные гены. Не взирая на то обстоятельство, что в современном индустриальном обществе широко распространены средства контрацепции (следовательно, секс и воспроизводство не находятся более в тесной зависимости друг от друга), современный человек продолжает ориентироваться в своем сексуальном поведении на язык тела и практиковать поведенческие стратегии, которые были адаптивными в среде эволюционной адаптивности.

ЛИТЕРАТУРА

Абрамян Л.А., 1983. Первобытный праздник и мифология. Ереван: АН Арм. ССР.

Автономов В.С., Субботина Т.П., 1999. Мир и Россия. СПб.: Экономическая школа.

Акутагава Р., 2000. Носовой платок // Мир по-японски. Г.Чхартишвили - ред. СПб.: Северо-Запад. С. 178-186.

Аронсон Э., Уипсон Т., Эйкерт Р., 2002. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК.

Артемова О.Ю, Бутовская М.Л., 2000. Дети Калмыкии: труды и игры // Этнографическое обозрение. №.3. С.30-45.

Банников К.Л., 2002. Антропология экстремальных групп. М.

Бахтин М.М., 1965. Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса. М.: ИХЛ.

Березницкий СВ., 2002. О роли смеха в ритуалах и преданиях народов Дальнего Востока России // Смех: истоки и функции. А.Г.Козинцев - ред. СПб.: Наука. С. 104-118.

Биркенбил В., 1997. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер.

Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстедтер Л., 1988. Мозг, разум, поведение. М.: Мир.

БремА., 2002. Путешествие по Северо-Восточной Африке. М.: ЭКСМО-ПРЕСС.

Бунак В.В., 1966. Речь и интеллект, стадии их развития в антропогенезе // Труды Института этнографии АН СССР. Т.92. С.497-555.

Бунак В.В., 1980. Род Homo, его возникновение и последующая эволюция. М: Наука.

Бутовская М.Л. 1988. Перспективы использования этологических материалов и методов в антропологии и этнографии // Советская этнография. №5. С.26-37.

Бутовская М.Л., 1997. Формирование тендерных стереотипов у детей: социокультурная и социобиологическая парадигма диалог или новое противостояние? // Этнографическое обозрение. №.4. СЛ04-122 .

Бутовская МЛ., 1998. Агрессия и примирение как проявление социальности у приматов и человека//Общественные науки и современность. №.6. С. 149-160.

Бутовская М.Л., 1999. Этология человека: история возникновения и современные проблемы исследования // Этология человека на пологе 21 века. М.Л.Бутовская - ред. М.: Старый Сад. С. 12-71.

Бутовская М.Л., 2002. Мы и они: эволюция социальности в отряде приматов и проблема происхождения человеческого общества // OPUS: междисциплинарные исследования в археологии. Вып. 1-2. С.7-25..

Бутовская М.Л., Дерягина М.А., 1984. О формах проявления агрессивного поведения у самцов павианов гамадрилов в связи с проблемами антропогенеза // Вопросы антропологии. Вып.74. С. 121-128.

Бутовская М.Л., Дорфман В.В., 2003. Возрастные и тендерные различия в представлениях о смешном и грустном у детей: по материалам рисуночных тестов // Этнографическое обозрение. №6 (в печати).

Бутовская М.Л., Козинцев А.Г., 1996. Половые различия в социальном поведении низших узконосых обезьян (на примере груминга у бурых макаков) // Известия РАН. Сер. биол. №2. С.234-243.

Бутовская, М.Л., Козинцев, А.Г., 1998. Агрессия и примирение у школьников младшего школьного возраста (этологичский анализ механизмов контроля социальной напряженности в человеческих коллективах) // Этнографическое обозрение. №4. С. 122-139.

Бутовская М.Л., Козинцев А.Г., 2002. Этологическое исследование смеха и улыбки у младших школьников: Роль пола и социального статуса в невербальной коммуникации // Смех: истоки и функции. А.Г.Козинцев - ред. СПб.: Наука.

Бутовская М.Л., Плюснин Ю.М., 1995. Принципы организации пространственного поведения у человека и высших приматов (сравнительный анализ) // Современная антропология и генетика и проблема рас у человека. И.М. Золотарева - ред. М.: Ин-т этнологии и антропологии РАН. С.91-144.

Бутовская М.Л., Смирнов О.В., 2003. Выбор постоянного полового партнера в среде современного московского студенчества: эволюционный анализ // Этнографическое обозрение. №1. С.141-163.

Бутовская М.Л., ФайнбергЛ.А., 1993.У истоков человеческого общества. М.

Бутовская М.Л., Артемова О.Ю, Арсенина О.И., 1998. Формирование полоролевых стереотипов у детей центральной России в современных условиях // Этнографическое обозрение. №1. С.104-120.

Бэрон Р., Ричардсон Д., 1998. Агрессия. СПб.: Питер.

ВержбщкаяА., 1997. Язык. Культура Познание. М: Русские словари.

Волкова В.В., 1999. Дизайн рекламы. М: Университет.

Выготский Л.С, 1956. Избранные психологические произведения. М.

Выготский Л.С, 1997. Лекции по психологии. СПб.: Союз.

Выготский Л.С, 1982. Собр. Соч. в 6 т. Т.З. М.

Гарднер Р.А., ГарднерБ.Т., 2000. Обучение шимпанзе жестовому языку в общении с людьми // Иностранная психология. №13. С.18-28.

ГарнерА., ПизА., 2000. Язык разговора. М.: ЭКСМО-Пресс.

Геннеп ванА., 1999. Обряды перехода. М.: Восточная литература.

Громыко М.М., 1986. Традиционные нормы поведения и формы общения русских крестьян XIX в. М.: Наука.

Грошев КВ., 1999. Образ женщины в рекламе // Женщина. Тендер. Культура. М.

ГудоллДж., 1992. Шимпанзе в природе: поведение. М: Мир.

Дарвин Ч. 2001. Выражение эмоций у человека и животных. СПб.: Питер.

Дерягина М.А., Бутовская М.Л., Семенов А.Г., 1989. Эволюционные перестройки

систем коммуникации в филогенезе приматов и гоминид (в связи с проблемой происхождения речи) // Биологические предпосылки антропосоциогенеза. В.П.Алексеева, М.Л.Бутовская - ред. М.: Институт этнографии АН СССР. С.98-129.

Дьюсбери Д., 1981. Поведение животных. М: Мир.

Зазыкин В.Г., 1992. Психология в рекламе. М.

Зорина З.А., Полетаева И.И., Резникова Ж.И., 1999. Основы этологии и генетики поведения. М.: МГУ.

Иванов В.В., 1977. К лингвистическому и культурно-антропологическому аспектам проблемы антропогенеза// Ранняя этническая история народов Восточной Азии. М. С.23-46.

Изард К.Э., 1998. Психология эмоций. СПб.: Питер.

Ильин Е.П., 2002. Дифференциальная психофизиология мужчин и женщин. СПб.: Питер.

Каган В.Е., 1987. Семейные и полоролевые установки у подростков // Вопросы психологии. №2. С.54-61.

КеллиГ. Ф., 2000. Основы современной сексологии. СПб.: Питер.

Козинцев А.Г., 1999. Смех, плач и зевота: Психология чувств или этология общения? // Этология человека на пороге 21 века. М.Л.Бутовская - ред. М.: Старый Сад. С.97-121.

Козинцев А.Г., 2002. Об истоках антиповедения, смеха и юмора // Смех: истоки и функции. А.Г.Козинцев - ред. СПб.: Наука.

Козинцев А.Г., Бутовская М.Л., 1996а. О происхождении юмора // Этнографическое обозрение. Вып.1. С.49-53.

Козинцев А.Г., Бутовская М.Л., 19966. О детях, богах и обезьянах: ответ оппонентам // Этнографическое обозрение. Вып.З. СИ 1-115.

Кон И.С., 1979. Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры //Социальная психология личности. М.И.Бобнева, Е.В.Шохова-ред. М.: Наука. С.85-113.

Кон И.С., 1988. Введение в сексологию. М.: Медицина.

Кон И.С., 1998. Лунный свет на заре. Лики и маски однополой любви. М.: Олимп.

Коростылева Л.А., 2000. Психология самореализации личности: брачно-семейные отношения. СПб.: СПб. Гос. Университет.

Кочеткова В.И., 1973. Палеоневрология. М.

Крейдлин Г.Е., 2002. Невербальная семиотика. М.: Новое литературное обозрение.

Крейдлин Г.Е., Кронгауз М.А., 1997. Семиотика или азбука общения. М.: МИРОС.

Крученкова Е.П., 2002. Принципы отношений мать-детеныш у млекопитающих. Автреф. дисс. докт. биол. наук. М.

Ладыгина-Коте Н.Н., 1935. Дитя шимпанзе и дитя человека в их инстинктах, эмоциях, играх, привычках и выразительных движениях. М.

Леви-Стросс К, 1999. Печальные тропики. М.: АСТ.

Линден Ю., 1981. Обезьяны, человек и язык. М.: Мир.

Лисовский В.Т., 1986. Любовь и нравственность. Л.: Лениздат.

Логашова Б.Р., 1999. Канонический идеал женщины в исламе на примере положения женщин в Иране и Афганистане // Мужчина и женщина в современном мире: меняющиеся роли и образы. И.М.Семашко, А.Н.Седловская - ред. М. С.306-312.

Лоренц К., 1994. Агрессия. М.: Прогресс.

ЛурияА.Р., 1973. Основы нейропсихологии. М: Педагогика.

ЛурияА.Р., 1974. Об историческом развитии познавательных процессов. М.: МГУ.

Ляхович КВ., 1999. Семья глазами школьника // Ананьевские чтения - 99: Тезисы научно-практической конференции. СПб. С.202-204.

Максимов А., 1910. Превращение пола// Русский антропологический журнал. Т.XXIX. С.1-19.

Метклиф С, Фелибл Р., 1997. Юмор - путь к успеху. СПб.: Питер.

Митина О.В., Петренко В. Ф., 2000. Кросс-культурное исследование стереотипов женского поведения (в России и США) // Вопросы психологии. №1. С.68-86.

Мондимор Ф., 2002. Гомосексуальность: естественная история. Екатеринбург: У-Фактория.

Моррис Д., 2001. Голая обезьяна. СПб.: Эврика.

Мосс М, 7996. Общество, обмен, личность. М.: Восточная литература.

Панов Е.Н., 1983. Знаки, символы, языки. М.: Знание.

Паттерсон Ф.Г., Матевиа М.Л., Хашикс В.А., 2000. Как гориллы познают мир вокруг себя: что показал проект Коко // Иностранная психология. №13. С.41-55.

Переведенцев В.К, 1987. Молодая семья сегодня. М.: Знание.

Пиз А., 1992. Язык телодвижений. Новгород: Аи Кью.

Пиз А., Пиз Б., 2000. Язык взаимоотношений. М.

Плюснин Ю.М., 1990. Пространственное поведение человека (методы проксемических исследований. Новосибирск.

Почепцов Г., 1998. Теория и практика коммуникации. М.

Пронин С, *2003.* Рекламная иллюстрация: креативное восприятие. М.: Бератор-Пресс.

Пронников В.А., Ладанов И.Д., 1985. Японцы (этнопсихологические очерки). М.: Наука.

Пропп В.Я., 1986. Исторические корни волшебной сказки. Л.: ЛГУ.

Пропп В.Я., 1999. Проблема смеха и комизма. Ритуальный смех в фольклоре. М.

Пушкарева Н.Л., 1997. Женщина в русской семье: динамика социо-культурных изменений. Автореф. дисс. докт. ист. наук. М.

Равич-Щербо КВ., Марютина Т.М., Григоренко Е.Л., 1999. Психогенетика. М.: Аспект Пресс.

РамбоД.М., Биран М.Д., 2000. Интеллект и языковые способности приматов // Иностранная психология. №13. С.29-40.

Резникова Ж.К, 2000. Интеллект и язык. Животные и человека в зеркале экспериментов. М.: Наука.

Ричи Д., 2000. Японский поцелуй // Мир по-японски. Г.Чхартишвили - ред. СПб.: Северо-Запад.

Рогжский Я.Я., 1969. Проблемы антропогенеза. М.: Высшая школа.

Рэдклифф-Браун А.Р., 2001. Структура и функции в примитивном обществе. М.: Наука.

Рюкле X., 1996. Ваше тайное оружие в общении. М: Интерэкспорт.

Рязанцев С, 1997. В мире запахов и звуков. М.: Терра.

Самохвалов В.П., 1993. Эволюционная психиатрия. Симферополь: ИМИС НПФ Движение Лтд.

Северцева Т.Ф. 1999. Жизненный путь женщина на Востоке // Мужчина и женщина в современном мире: меняющиеся роли и образы. И.М.Семашко, А.Н.Седловская -ред. М. С.313-319.

Северцов А.Н., 1922. Эволюция и психика. М.

Седловская А.К 1999. Женщина в традиционном сантальском обществе (Индия) // Мужчина и женщина в современном мире: меняющиеся роли и образы. И.М.Семашко, А.Н.Седловская - ред. М. С.320-328.

СитарамК.С., Когделл Р.Т., 1992. Основы межкультурной коммуникации // Человек. №2. С.51-64. №3. С.60-68. №4. С. 106-116. №5. С. 100-107.

Станиславская И.Г., Захарова М.В., 1998. Формирование образного представления партнера в семейных отношениях у девочек младшего школьного возраста // Психология и педагогика- новая интеграция: Мат. 24-й научной конференции. СПб.: ГАФК им. Лесгафта. С.69-70.

Степанов С, 2000. Язык внешности. М.: ЭКСМО-Пресс.

Стефаненкова Т., 1999. Этнопсихология. М.: Институт психологии РАН.

СчастныйА.И. ФирсовЛ.А., 1961. Физиологический анализ средств взаимодействия обезьян в опыте // ДАН СССР. Т. 141. №5. С. 1264-1266.

Тих Н.А., 1970. Предыстория общества. Л.: ЛГУ.

Тлегенова Г.А., 1990. Влияние агрессивности на проксемические характеристики невербального поведения. Дипломная работа выпускницы кафедры социальной психологии факультета психологии. СПб.: СПб. Гос. Университет.

Тэрнер В., 1983. Символ и ритуал. М.: Наука.

Унарокова Р.Б., 2002. Смех в культуре общения адыгов (по материалам фольклорно-этнографических экспедиций 1997-1999 годов в Труцию) // Смех: истоки и функции. А.Г.Козинцев - ред. СПб.: Наука. С. 126-141.

Уотсон Д.Б., 1998. Бихевиоризм. М.: АСТ-ЛТД.

Уэйнрайт Г., 2002. Язык тела. М.: Грандиозный мир.

ФастД., 1997. Язык тела. М.: Вече.

Хайликс В.А., 2000. Языковые способности и внутренний мир высших животных. Начало исследований и основные темы // Иностранная психология. Вып. 13. С.1-17.

ХарчевА.Г., 1979. Брак и семья в СССР. М.

Хейдметс М, *1988.* Феномен персонализации среды: теоретический анализ // Средовые условия групповой деятельности. Таллин. С.7-58.

Холл Э., 1997. Как понять иностранца без слов. М.: Вече.

Христофорова О.Б., 2002. Функции смеха в ритуале: Смех как знак // Смех: истоки и функции. А.Г.Козинцев - ред. СПб.: Наука. С.75-81.

Цветов В.Я., 1991. Пятнадцатый камень сада Рюанзи. М.: Политиздат.

ЧесновЯ.В., 1996. Герменевтический подход к происхождению смеха// Этнографическое обозрение. Вып. 1. С.53-61.

Этинген Л.Е., 2002. Кожа//Человек. Вып.4. С. 159-170.

Юрчак А., 1997. Миф о настоящем мужчине и настоящей женщине в российской телевизионной рекламе // Семья. Тендер. Культура. Мат. международных конференций 1994 и 1995 гг. М.

Ackerl K., Atzmuller M., Grammer K., 2002. The Scent of Fear // Neuroendocrinology Letters. Vol.23. P.79-84.

Adang O., 1992. Crowds, riots and the police: an observational study of collective violence // Paper presented on the Congress ofthe International Society for Human Ethology. 28[th] July, 1992.

Adang O., 1999. Systematic Observations ofViolent Interactions Between Football Hoologans // In-group/out-group behaviour in modern societies. K.Thienpont, R.Cliquet - eds. Brussel: Vlaamse Gemeenschap. P.211-222.

Addison W.E., 1989. Beardedness as a factor in perceived masculinity // Percept. Mot. Skills. Vol.68. P.921-922.

Aiello J.R., 1987. Human spatial behavior // Handbook of Environmental Psychology. D.Stokols, I.Altman - eds. N.Y.: Wiley Interscience. Vol. 1. P.505-531.

Aiello J.R., Aiello T., 1974. The development ofpersonal space: Proxemic behavior ofchildren from 6 to 16 // Human Ecology. Vol.2. P. 177-189.

Aiello J.R., Jones S.E., 1971. Field study ofthe proxemic behavior ofyoung school children in three subcultural groups // Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 19. P.351-356.

Aiello L.R., CollardM., 2001. Our newest oldest ancestor? //Nature. Vol.410. P.516-517.

Ainsworth M.D.S., 1963. The development of infant-mother attachment among Ganda //Determinants of infant behavior. D.M.Foss-ed. N.Y.: Wiley. Vol.2. P.67-104.

Ainsworth M.D.S., 1967. Infancy in Uganda: Infant care and the growth oflove. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Ainsworth M.D.S., 1977. Infant development and mother-infant interaction among Ganda and American families // Culture and infancy: variations in the human experience. P.H.Leiderman, S.R.Tulkin, A.Rosenfield-eds. 1M.Y.: Academic Press.

Ainsworth M.D.S., Blehar M.C., Waters E., Wall S., 1978. Patterns of attachment: A psychological study ofthe strange situation. Hillsdale. NJ: Lawrence Erlbaum.

Akhtar S., 1990. Concept of interpersonal distance in borderline personality disorder // American Journal of Psychiatry. Vol.147. P.260-261.

Albas D.C., Albas C.A., 1989. Meaning in context: The impact ofeye contact and perception of threat on proximity // Journal of Social Psychology. Vol. 129. P.525-531.

Alexander R.D., 1987. The biology of moral systems. N.Y.: Aldine de Gruyter.

Alexander B., Roth E., 1971. The effects ofacute crowding on aggressive behavior ofJapanese monkeys // Behaviour. Vol.39. P.73-89.

Alexander R.D., Noonan K.M., 1979. Concealment of ovulation, parental care and human social evolution. //Evolutionary biology and human social behavior. N.A.Chagnon,

W.G.Irons-eds. North Scituate, Mass.: Duxbury Press. P.436-453.

Allegier E.P., Wudermann M.W., 1995. How useful is evolutionary psychology for understanding contemporary sexual behavior? // Annual Review of Sex Research. Vol.5. P.218-256.

Allen L., Gorski R., 1992. Sexual orientation and the side of the anterior commissure in the human brain // Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA. Vol.89. P.7199-7202.

Alley T. R., Canningham M.R., 1991. Averaged faces are attractive, but very attractive faces are not average // Psychological Science. Vol.2. P. 123-125.

Altman I., 1975. The environmental and social behavior. Monterey. Calif.: Brooks/Cole.

Altman I., Chemers M., 1980. Culture and environment. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Altman /., Taylor D.A., 1973. Social penetration: The development of interpersonal relationships. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston.

Altman /., VinselAM., 1977. Personal space: An analysis of E.T.Hall proxemics framework // Human Behavior and Environment: Advances in Theory and Research. I.Altman, J.Wohlwill-eds.N.Y.: Plenum. Vol.1. P.I81-259.

Amsterdam B., 1972. Mirror self-image reactions before age two // Developmental Psychobiology. Vol.5. P.297-305.

Andersen P.A., 1988. Explaining intercultural differences in noverbal communication // Intercultural communication: A reader. L.A.Samovar, R.E.Poter- eds. Belmont, CA: Wadsworth. P.272-281.

Andersen P.A., Lustig M. W., Andersen J.F., 1990. Changes in latitude, changes in attitude: The relationship between climate and interpersonal communication predispositions // Communication Quarterly. Vol. 38. P.291 -311.

Anderson A.K., Phelps E.K., 2001. Leasons of the human amygdala impair enhanced perception of emotionally salient events // Nature. Vol.411. P.305-309.

Anderson B., Erwin N., Flynn D., Lewis L., Erwin J., 1977. Effects of short-term crowding on aggression in captive groups of pigtail monkey // Aggressive Behavior. Vol.3. P.33-46.

Anderson J.L., Crawford CB., NadeauJ., Lindberg T, 1992. Was the Duchess of Windsor right? A cross-cultural review of the socioecology of ideals of female body shape // Ethology and Sociobiology. Vol.13. P. 197-227.

AnderssonM., 1982. Female choice selects for extreme tail length in a widowbird // Nature. Vol.299. P.818-820.

AnderssonM., 1994. Sexual selection. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Andrew R.J., 1963. The origin and evolution of the calls and facial expression of the primates // Behaviour. Vol.20. P.I-109.

ApteM.L, 1985. Humor and laughter: An anthropological approach. N.Y.: Cornell University Press.

Archer J., 1970. Effects of population density on behavior in rodents // Social behavior in birds and mammals. J.H.Crook-ed. N.Y.: Academic Press. P. 169-210.

Arensburg B., SchepartzLA., Tiller A.M. etal, 1990. A reappraisal of the anatomical basis for speech in Middle Paleolithic hominids // American Journal of Physical Anthropology. Vol.83. P. 137-146.

Argyle M., 1969. Social Interaction. London: Methuen.

Argyle M., Dean J., 1965. Eye-contact, distance and affiliation // Sociometry. Vol.28. P.289-304.

Armstrong D.F., Stokol W.C., Wilcox S.E., 1994. Signs of the origins of syntax // Current Anthropology. Vol.35. P.349-368.

AverillJ.R., 1968. Grief: Its nature and significance // Psychological Bulletin. Vol.70. P. 721 - 748.

Bailey J.M., Pillard R.C., 1991. Genetic study of male sexual orientation // Archives of General Psychiatry. Vol. 12. P. 1089-1096.

Bailey J.M., Pillard R.C., Neale M., Aggyei Y., 1993. Heritable factors influence sexual orientation in women // Archives of General Psychiatry. Vol.3. P.217-223.

Barber N., 1995. The evolutionary psychology of physical attractiveness: sexual selection and human morphology // Ethology and Sociobiology. Vol. 16. P.395-424.

Barber N., 1999. Women's dress fashions as a function of reproductive strategy // Sex Roles. Vol.40. P.459-471.

Barber N., 2001. Mustache fashion co-varies with a good marriage market for women // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.24. N4. P.261-272.

Barnard, W.A., Bell, P.A., 1982. An unobtrusive apparatus for measuring interpersonal distance//Journal of General Psychology. Vol.107. P.85-90.

BarnlundD.C, 1989. Communicative styles of Japanese and Americans: Images and realities. Belmont, CA.: Wadsworth.

Barton R., 1999. The evolutionary ecology of the primate brain // Comparative Primate Socioecology. Ph.C.Lee-ed. Cambridge: Cambridge University Press. P. 167-204.

BaumA., PaulusP.B., 1987. Crowding//Handbook of environmental psychology. D.Stokols, I.Altman-eds. N.Y.: Wiley-lnterscience. Vol.1. P.533-570.

BellP.A., Greene T.C., Fisher J.D., BaumA., 2001. Environmental Psychology. Philadelphia: Harcourt College Publishers.

Bellis M.A., Baker R.R., 1991. Do females promote sperm-competition? Data for humans //Animal Behaviour. Vol.40. P.997-999.

Benedict R., 1946. The chrysanthemum and the sward. Boston: Houghton Mifflin.

Berger C.R., Calabrese R.J., 1975. Toward a developmental theory of international communication // Human Communication Research. N1. P.99-122.

Berglund A, Bisazza A., Pilastro A., 1996. Armaments and ornaments: An evolutionary explanation of traits of dual utility // Biological Journal of Linnean Society. Vol.58. P.385-399.

BernshoofL., Thornhill R., 1979. The evolution of monogamy and concealed ovulation in humans // J. Soc. Biol. Struct. N.2. P.95-106.

Berry J.W., Poorting Y.H., Segall M.H., Dasen PR., 1992. Cross-cultural psychology: Research and applications. Cambridge: Cambridge University Press.

Berscheid E., Reis K, 1998. Attraction and close relationships // The handbook of social psychology. D.T.Gilbert, S.Fiske, G.Lindzey - eds. N.Y.: McGraw Hill. P. 193-281.

Betzig L.L., 1986. Despotism and differential reproduction: A Darwinian view of history. N.Y.: Aldine de Gruyter.

BicchieriM.G., 1973. Hunters and Gatherers Today. N.Y.: Holt, Reinhart & Winston.
Bickerton D., 1995. Language and human behavior. Seattle: University ofWashington Press.
Bickerton D., 1998. Catastrophic evolution: The case for a single step from protolanguage to full human language // Approaches to the evolution oflanguage: Social and cognitive bases. J.R.Hurford, M.Studdert-Kennedy, C.Knight - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.341-358.
Birdwhistell R.L., 1970. Kinesics and context: Essays on body - motion communication. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
Bjorntorp P., 1988. The association between obesity, adipose tissue distribution and disease //Acta Medica Scandinavica. Vol.723. P. 121-134.
Blumstein P., Schwartz P., 1983. American couples: Money, work, and sex. N.Y.: William Morrow.
Blurton-Jones N.G., 1967. An ethological study of some aspects of social behaviour of children in nursery school // Primate Ethology. London. P.347-368.
Bogin B., 1999. Patterns of human growth. Cambridge: Cambridge University Press.
Borgerhoff Mulder M., 2000. Optimizing offspring: The quantity-quality tradeoff in agropastoral Kipsigis // Evolution and Human Behaviour. Vol.21. P.391-410.
BornlundD.C, 1975. Communicative styles in two cultures: Japan and the United States // Organization ofbehavior in face-to-face interaction. A.Kendon, R.M.Harris, M.R.Key - eds. The Hague, Netherlands: Mouton. P.427-456.
Bower T.G., 1974. Development in infancy. San Francisco: Freeman.
BowlbyJ., 1969. Attachment and loss: Vol.1. Attachment. N.Y.: Basic Books.
BowlbyJ., 1973. Attachment and loss: Vol.11. Separation, anxiety, and anger. N.Y.: Basic Books.
BowlbyJ., 1980. Attachment and loss: Vol.111. Loss. N.Y.: Basic Books.
BoydR., SilkJ., 1997. How humans evolved. N.Y.: W.W. Norton & Company.
Bracken H. Von, 1969. Humangenetishe Psychologie // Humangenetic. P.E.Becker - ed. Georg. Theme Verlag.
Brenncm K.A., Shaver PR., 1995. Dimensions of adult attachment, affect regulation, and romantic relationship functioning // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol.21. P.267-283.
Bridges KM., 1932. Emotional development in early infancy // Child development. Vol.3. P.325-341.
Brien M.J., Willis R.J., 1996. The costs and consequences of early fatherhood: The impact on young men. Young women, and their children // Kids Having Kids: Economic Costs and Social Consequences ofTeen Pregnancy. R.Maynard - ed. Washington, DC: Urban Institute Press.
Brislin R., 2000. Understanding Culture's Influence on Behavior. Philadelphia: Harcourt College Publishers.
Briton N.J., HallJ.A., 1995. Gender-based expectancies and observer judgments of smiling //Journal of Nonverbal Behavior. Vol.19. P.49-65.
Broude G.W., 1981. The cultural management of sexuality // Handbook of Cross-Cultural Human Development. R.H.Manroe, R.L.Manroe, B.B.Whiting - eds. N.Y.: Gartland

STPM Press. P.633-674.

Brown G.E., Chivers D.P., Smith R., Jan E, 1995. Localized defecation by pike: A response to labeling by cyprinid alarm pheromone? // Behavios Ecology and Sociobiology. Vol.36. N2. P. 105-110.

Brunet M., Guy E, Pilbeam D., Mackaye H.T., Likjus A., Ahounta D, et al., 2002. A new hominid from the Upper Miocene of Chad, Central Africa // Nature. Vol.418. P. 145-151.

BuckR., 1975. Nonverbal communication of affect in children // Journal of personality and Social Psychology. Vol.31. P.644-653.

BurchellB., 1991. Turning on and turning ofthe sense of smell//Nature. Vol.350. P. 16-17.

BurdA.R, Milewski A.E., 1981. Matching of facial gestures by young infants: imitation or releasers? Society for Research in Child Development, Boston, April.

Burgoon J.K., Buller D.B., Woodall W.G., 1989. Nonverbal communication: The unspoken dialogue. N.Y.: Harper and Row.

Buss D. M., 1989. Sex differences in human mate preferences: the evolutionary hypotheses tested in 37 cultures//Behavior and Brain Sciences. Vol.12. P. 1-49.

Buss DM., 1994a. The strategies of human mating //American Scientist. Vol.82. P.238-249.

Buss D.M., 1994b. The evolution of desire: Strategies of human mating. N.Y.: Basic Books.

Buss D.M., 1998. Sexual strategies theory: historical origins and current status // The Journal of Sex Research. Vol.35. N1. P. 19-31.

Buss D.M., 1999. Evolutionary Psychology. Boston: Allyn and Bacon.

Buss D.M., 2000. The evolution of happiness // American Psychologist. Vol.55. N1. P.I 5-23.

Buss D., SchmittD.R, 1993. Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating//Psychological Review. Vol.100. P.204-232.

Buss D.M., Shackelford T.K., Kirkpatrick L.A., Larsen R.J., 2001. A half century of mate preferences: the cultural evolution of values // Journal of Marriage and Family. Vol.63. P.491-503.

Butovskaya M.L., 1999a. Coping with social tension in primate societies: Strategic modeling of early hominid lifestyles // Hominid Evolution: Lifestyles and Survival Strategies. H.Ulrich-ed. Schwelm. P.44-54.

Butovskaya M.L., 1999b. The social adaptations of early hominids to various environments during the plio-pleistocene // Anthropologie, Vol.XXXVII. N1. P.27-31,

Butovskaya M.L., 2000a. Biosocial preconditions for socio-political alternativity // Civilizational Models of Politogenesis. D.Bondarenko, A.Korotaev-eds. M. P.35-53.

Butovskaya M.L., 2000b. The evolution of human behaviour: the relationship between the biological and the social //Anthropologie. Vol.XXXVIII. N2. P.169-180.

Butovskaya M.L., 2001a. Reconciliation after conflicts: ethological analysis of post-conflict interactions in Kalmyk children // Cross-Cultural approaches to Aggression and reconciliation. J.M.Ramirez, D.R.Richardson - eds. Huntington, N.Y.: Nova Science. P. 167-190.

Butovskaya M, *2001b.* Aggression, friendship and reconciliation in primary school-children // Prevention and Control of Aggression and the Impact on Its Victims. M.Martinez - ed.

N.Y.: Kluwer Academic/Plenum Publishers. P. 147-154.

Butovskaya M., Demianovitsch A. 2002. Social Competence and Behavior Evalution (SCBE-30) and Socialization Values (SVQ): Russian Children Ages 3 to 6 // Early Education and Development. Vol.13. N2. P. 153-171.

Butovskaya M.L., Kozintsev A.G., 1994. Affiliative behaviour in an all-male group of stumptail macaques // Current Primatology. J.J.Roeder, B.Thierry, J.R.Anderson, N.Herrenschmidt - eds. Strasbour: Universite Louis Pasteur. Vol.2. P. 157-164.

Butovskaya M.L., Kozintsev A.G., 1996. Gender-related factors affecting primate social behavior: Grooming, rank, age, and kinship in bisexual and all-male groups ofstumptail macaques // American Journal Physical Anthropology. Vol. 11. P.39-54.

Butovskaya M.L., Kozintsev A. G, 1999a. Aggression, friendship, and reconciliation in Russian primary schoolchildren //Aggressive Behavior. Vol.25. P. 125-139.

Butovskaya M., Kozintsev A., 1999b. Sexual Dimorphism and the Evolution of gender Stereotypes in Man: A Sociobiological Perspective // The Darwinian Heritage and Sociobiology. J.M. van der Dennen, D.Smillie, D.R.Wilson -eds. P.261-272.

Butovskaya, M. L, F. Sailer, I. Diakonov, Smirnov A., 2000a. Urban begging and ethnic nepotism in Russia: An ethological pilot study // Human Nature. Vol. 11. N2. P. 157—182.

Butovskaya, M. L., Diakonov, /., Salter, E, MaurerA., 2000b. Beggars as urban subculture: Territorial distribution, begging strategies and relationships with local population // Ecopolis 2000: Proceedings ofthe International Conference on Ecology and Sustainable Development ofCities. Moscow, 24-25 November 2000. D.Kavtaradze - ed. Moscow: Moscow State University. P.44-45.

Butovskaya, M.L., Verbeek, P., Ljungberg, T., Lunardini A., 2000c. Multicultural view of peacemaking among young children // Natural Conflict Resolution. F.Aureli, F. de Waal -eds. Princeton: Princeton University Press. P.423-450.

Byrne R., 1995. The Thinking Ape. Oxford: Oxford University Press.

Byrne R.W., 1996. The misunderstood ape: Cognitive skills of gorilla. // Reaching into Thought: The Minds of the Great Apes. A.E.Russon, K.A.Bard, S.T.Parker - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.I 11-130.

Byrne R., Whiten A., 1988. Machiavellian Intelligence: Social Expertise and the Evolution of Intellect in Monkeys, Apes and Humans. Oxford: Clarendon Press.

Byrne D., Ervin CB., Lamberth ./., 1970. Continuity between the experimental study of attraction and real life computer dating // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.16. P.157-165.

CalhounJ.B., 1962. Population density and social pathology // Scientific American. Vol.206. P. 139-148.

Callender C, Kochems L.N., 1983. The North American Berdache // Current Anthropol. Vol.24. P.37-45.

Campos J.J., Hiatt S., Ramsay D., Henderson C, Svejda M., 1978. The emergence of fear on the visual cliff // The development of affect. Genesis of Behavior. M.Lewis, L.A.Rosenblum-eds.N.Y.:Plenum.Vol.l.P.149-182.

Camras L.A., 1982. Ethological Approaches to Nonverbal Communication // Development ofNonverbal Behavior in Children. R.S.Feldman-ed. N.Y.: Springer-Verlag New York Inc. P.3-28.

Camras L.A., 1992. Expressive development and basic emotions // Cognition and Emotion. Vol.6. P.269-283.

Canningham M.R., Roberts A.R., Barbee A.P., Pice C.L., 1990. What do women want? Facialmetric assessment of multiple movies in perception of male facial attractiveness //Journal Personality and Social Psychology. Vol.59. P.61-72.

CantalupoC, Hopkins W.D., 2001. Asymmetric Broca's area in great apes//Nature. Vol.414. P.505.

Can W.C., Martorano R.D., Krames L., 1970. Responses of mice to odors associated with stress//Journal Comparative Physiology. Vol.72. N2. P.223-228.

Cartwright.1., 2000. Evolution and human behaviour. London: Macmillan Press Ltd.

Cavallo J.A., Blumenschine R.J., 1989. Tree-stored leopard kills: Expanding the hominid scavenging niche//Journal of Human Evolution. Vol. 18. N4. P.393-399.

Chance M.R., 1976. The organization of attention in groups // Methods of inference from animal to human behaviour. M.V.Cranach - ed. Chicago. P.213-236.

Chance M.R., Jolly A., 1972. Social groups of monkeys, apes and man. N.Y.

Chance M.R., Larsen R.R., 1976. The Social Structure of Attention. London: Wiley.

ChaouloffE, Zamflr O., 1993. Psychoneuroendocrine outcomes of short-term crowding stress // Physiology and Behavior. Vol.54. P.767-770.

Chapman J.C., Christian J.J., Pawlikowski M.A., Michael S.D., 1998. Analysis of steroid hormone levels in female mice at high population density // Physiology and Behavior. Vol.64. P.529-533.

Charlesworth W.R., 1969. The role of surprise in cognitive development // Studies in cognitive development. D.Elkind, F.Flavell-eds. London: Oxford University Press. P.257-314.

Charlesworth W.R., Kreutzer M.A., 1973. Facial expressions of infants and children // Darwin and facial expression: A century of research in review. P.Ekman - ed. N.Y.: Academic Press. P.91-168.

Chevalier-SkolnikoffS., 1973. Facial expression of emotion in nonhuman primates // Darwin and facial expression. P.Ekman - ed. N.Y.: Academic Press. P.I 1-89.

Chomsky N.. 1972. Language and mind. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich.

Cicchetti D., BeeghlyM., 1990. Dawn syndrome: A developmental perspective. Cambridge: Cambridge University Press.

Clayton D., 1990. Mate choice in experimentally parasitized rock doves: Lousy males lose //American Zoologist. Vol.30. P.251-262.

Clarke R.D., HatfieldE., 1989. Gender differences in receptivity to sexual offers // Journal of Psychology and Human Sexuality. Vol.2. P.39-55.

Clutton-Brock T.H., 1991. The evolution of parental care. Princeton NJ: Princeton University Press.

Cochran C, Hale W., 1984. Personal space requirements in indoor versus outdoor locations //Journal of Psychology. Vol.117. P.121-123.

Сocке R., Thiessen D.D., 1986. Chemocommunication among prey and predator species //

Anim. Learn. Behav. Vol.14. P.90-92.

Cohn J.F., Tronick E.Z., 1983. Three-month-old infants' reaction to simulated maternal depression // Child Development. Vol.54. P.I 85-193.

Cook M., 1970. Experiments on orientation and proxemics // Human Relations. Vol.23. P.61-76.

Corsaro W.A., 1979. We're friends, right?: Children's use of access in nursery school // Language Society. Vol.8. P.315-336.

CoserKL., 1960. Laughter among colleagues//Psychiatry. Vol.23. P.81-95.

Cosmides L., ToobyJ., 2000. Evolutionary psychology and the emotions // The Handbook of Emotions. M.Lewis, J.M. Haviland- Jones - eds. N.Y.: The Guilford Press.

CowleyJ.J., BrooksbankB. W.L., 1991. Human exposure to putative pheromones and changes in aspects of social behavior //Journal Steroid Biochemistry Molecular Biology. Vol.39. P.647-659.

CrawfordC. B., KrebsD.L, 1998. Handbook of evolutionary psychology: Issues, ideas, and applications. Mahwah, NJ: Erlbaum.

CrawfordJ., KippaxS., OnyxJ., Gault U., Benton P., 1992. Emotion and gender: constructing meaning from memory. London.

CrawfordM., Unger R., 2000. Women and gender: A feminist psychology. N.Y.: McGraw-Hill.

Cronk L, 2000. Female-based parental investment and growth performance among the Makogodo//Adaptation and human behavior. L.Cronk, N.Chagnon, W.1rons-eds. N.Y.: Aldine de Gruyter. P.203-222.

Cruz D.B., 1999. Controlling desires: Sexual orientation conversation and the limits of knowledge and law // Southern Calif. Law. Vol.72. P.1297-1400.

Cunningham M.R., 1989. Reactions to hetero sexual opening gambits: Female selectivity and male responsiveness // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol. 15. P.27-41.

DalyM., Wilson M., 1988. Homicide. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

Daves W.F., Swaffer P.W., 1971. Effect of room size on critical interpersonal distance // Percept. Mot. Skills. Vol.33. P.926.

Davis F.J., 1991. Who is black?: one nation's definition. University Park, Pennsylvania: Penn State University Press.

Deacon T.W., 1995. Why a brain capable of language evolved only once: prefrontal cortex and symbol learning // Social and biological origins of language. B.Velikovski - ed. Hove: Erlbaum.

Deacon T.W., 1997. The Symbolic Species: The Co-evolution of Language and the Brain. N.Y.: Norton.

Deaux K.K., LaFrance M., 1998. Gender // The handbook of social psychology. D.T.Gilbert, S.Fiske, G.Lindzey - eds. N.Y.: MacGraw Hill. P.788-827.

Dennett D.C., 1994. The role of language in intelligence // What is intelligence? The Darwin College lectures. J.Khalfa- ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Dennis W., 1940. Does culture appreciably affect patterns of infant behavior // Journal of Social Psychology. Vol. 12. P.305-317.

DePaulo B., Friedman #., 1998. Nonverbal communication // The handbook of

social psychology. D.T.Gilbert, S.Fiske, G.Lindzey - eds. N.Y.: McGraw Hill. P.3-39.

Dickemann M, *1979.* Female infanticide, reproductive strategies and social stratification: A preliminary model // Evolutionary biology and human social behavior: An anthropological perspective. N.A.Chagnon, W.Irons-eds. North Scituate, MA: Duxbury Press. P.321-368.

Dilger W.C., 1962. The behavior of lovebirds // Scientific American. Vol.208. N1. P.88-98.

Dimberg U. 1997. Psychophysiological reactions to facial expressions //Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture. U.Segerstrale, P.Molnar-eds. Mahwah: Laerence Erlbaum Associates Publishers. P.47-60.

Dindia K., Allen M, *1992.* Sex differences in self-disclosure: A metaanalysis // Psychological Bulletin. Vol.112. P. 106-124.

Divale W.T., 1972. Systemic population control in the middle and upper Paleolithic: Inferences based on contemporary hunter-gatherers// World Archaeology. Vol.4. P.222-243.

DoddC.H., 1987. Dynamics ofintercultural communication. Dubuque, IA: William C.Brown.

Dosey M.A., Meisels M., 1969. Personal space and self-protection // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.11. P.93-97.

Doty R.L., Ford M., Preti G., 1975. Changes in the intensity and pleasentness of human vaginal odors during the menstrual cycle // Science. Vol. 190. P. 1316-1318.

Dubos R., 1965. Man adapting. New Haven, CT: Yale University Press.

Duchenne B., 1990. The mechanisms ofhuman facial expression or an electro-physiological analysis ofthe expression ofthe emotions. N.Y.: Cambridge University Press.

Duckworth R.A., Mendonea M.T., Hill G.E., 2001. A condition dependent link between testosterone and disease resistance in the house finch // Proceeding ofthe Royal Society of London. Ser.B. Vol.268. P.2467-2472.

Dugatkin L.A., 1992. Sexual selection and imitation: females copy mate choice of others // American Naturalist. Vol.139. P. 1384-1389.

Dugatkin L.A., 1996. Interface between culturally based preferences and genetic preferences: Female mate choice in Poecilia reticulata // Proceedings of the National Academy of Sciences, USA. Vol.93. P.2770-2773.

Dugatkin L.A., GodinJ.G., 1995. Variability and repeatability of female mating preferences in the guppy//Animal Behaviour. Vol.49. P. 1427-1433.

DukeM.R, WilsonJ., 1973. The measurement ofinterpersonal distance in pre-school children //Journal of Genetic Psychology. Vol.123. P.361-362.

Dunbar R.I.M., 1988. Primate Social Systems. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Dunbar R.I., 1993. Coevolution of neocortecal size, group size and language in humans // Behavioural and Brain Sciences. Vol.16. P.681-735.

Dunbar R.I.M., 1996. Determinants of group size: a general model // Proceedings of the British Academy. Vol.88. P.33-57.

Dunbar R.I., 1997. Grooming, gossip, and the evolution of language. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Dunbar R.I., DuncanN., Nettle D., 1995. Size and structure of freely-forming conversational groups // Human Nature. Vol.6. P.67-78.

Duncan S.J., Fiske D.W., 1977. Face-to-Face Interaction: Research Methods, and Theory.

Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Dyson M.L., Passmore N.I., 1992. Inter-male spacing and aggression in African painted reed frogs, Hyperolius marmoratus // Ethology. Vol.91. P.237-247.

EaglyA.C, 1987. Sex differences in social behavior. A social-role interpretation. Hillsdale, N.Y.: Erlbaum.

Eakins B. W., Eakins R.G., 1978. Sex differences in human communication. Boston: Houghton Mifflin.

EasleyS.R, Coelho A.M., Taylor L.L. 1989. Allogrooming, partner choice, and dominance in male anubis baboons // American Journal Physiology and Anthropology. Vol.80. P.353-368.

Ebert D., Hamilton W.S., 1996. Sex against virulence: The coevolution ofparasitic diseases // Trends in Ecology and Evolution. Vol.l 1. P.79-92.

Ehrhardt A., 1985. Sexual orientation after prenatal exposure to exogenous estrogen // Archives of Sexual Behavior. Vol.35. P.57-77.

Eibl-Eibesfeldt I., 1979. The Biology of Peace and War. Great Britain: Thames and Hudson.

Eibl-Eibesfeldt I., 1989. Human Ethology. New York: Aldine de Gruyter.

Eibl-Eibesfeldt I., Sutterlin C, 1992. Im Banne der Angst (Zur Natur und Kunstgeschichte menschlicher Abwehrsymbolik). Munchen: Rpiper GmbH & Co. KG.

EisenbergN., Fabes K, 1992. Emotion, regulation, and the development ofsocial competence // Emotions and social behavior. Review ofpersonality and social psychology. M.S.Clark - ed. Newbury Park, CA: Sage. Vol. 14 P. 119-150.

EisenbergN., SchallerM., Fabes R., BustamanteD., MathyR, SheelR., Rhodes K., 1988. Differentiation ofpersonal distress and sympathy in children and adults // Developmental Psychology. Vol.24. P.766-775.

Efron D., 1941. Gesture and environment. N.Y.: King's Crown Press.

Ekman P., 1982. Emotion in the human face. 2nd edition. Cambridge: Cambridge University Press.

Ekman P., 1992. Telling lies. N.Y.: W.W.Norton

Ekamn P., Davidson R.J., 1993. Voluntary smiling changes regional brain activity // Psychological Science. Vol.4. P.342-345.

Ekman P., Friesen W.V., 1969. The repertoire of non-verbal behavior: Categories, origins, usage and coding // Semiotica. N1. P.49-98.

Ekman P., Friesen W.V., 1971. Constants across cultures in the face and emotion // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.17. P. 124-129.

Ekman P., Friesen W.V., 1975. Unmasking the Face. NJ.: Prentice-Hall, INC., Englewood Cliffs.

Ekman P. Keltner D., 1997. Universal facial expressions ofemotion: an old controversy and new findings //Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture. U.Segerstrale, P.Molnar- eds. Mahwah, NJ.: Lawrence Erlbaum Associates Publishers. P.27-46.

Ekman P., Levenson R.W., Friesen W.V., 1983. Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions//Sciences. Vol.221. P. 1208-1210.

Ekman P., Friesen W.V., DavidsonR.J., 1990. The Duchenne's smile: emotion expression and brain physiology: 2 // Journal ofPersonality and Social Psychology. Vol.58. P.342-353.

Ellis B.J., 1995, The evolution ofsexual attraction: evaluative mechanisms in women // The Adapted Mind. J.H.Barkow, L.Cosmides, J.Tooby - eds. N.Y., Oxford: Oxford University Press. P.267-288.

Emde R., 1992. Social referencing research: Uncertainty, self, and the search for meaning // Social referencing and the social construction ofreality. S.Feinman - ed. N.Y.: Plenum. P.79-94.

Emmers T.M., Dindia K., 1995. The effect of relational stage and intimacy on touch: An extension ofGuerrero and Andersen // Personal Relationships. N2. P.225-236.

Endler J.A., 1980. Natural selection on color patterns in Poecilia reticulata // Evolution. Vol.34. P.76-91.

EndlerJ.A., Lyles M., 1989. Bright ideas about parasites // Trends in Ecology and Evolution. N4. P.246-248.

EtcoffN., 1999. Survival ofthe prettiest. N.Y.: Doubleday.

Evans G.W., 1979. Behavioral and physiological consequences of crowding in humans //Journal ofApplied Social Psychology. Vol.9. P.27-46.

Evans G.W., HowardR.B., 1973. Personal space // Psychological Bulletin. Vol.80. P.334-344.

Evans G. W., Lepore S.J., Shejwal B.R., Palsane M.N., 1998. Chronic residential crowding and children's well-being: An ecological perspective // Child Development. Vol.69. P.1514-1523.

FeeneyJ.A., NollerR, 1991. Attachment style and verbal descriptions ofromantic partners //Journal ofSocial and Personal Relationships. Vol.8. P. 187-215.

FeingoldA., 1982. Do taller men have prettier girlfriends?//Psychological Reports. Vol.50. P.810.

FeinmanS., GillG.W., 1977. Female's responses to male beardedness// Percept. Mot. Skills. Vol.58. P.533-534.

Field T.M., 1994. The effects ofmother's physical and emotional unavailability on emotion regulation // Monographs ofthe Society for Research in Child Development. Vol.59 (2-3, Serial N.240), P.208-227.

Field T.M., Woodson R., Greenberg R., Cohen D., 1982. Discrimination and imitation of facial expressions by neonates//Science. Vol.218. P. 179-181.

Filsinger E.E., Braun J.J., Monte W.C., 1985. An examination of the effects of putative pheromones on humanjudgements // Ethology and Sociobiology. Vol.6. P.227-236.

Filsinger E.E., Braun J.J., Monte W.C., 1990. Sex differences in response to the odor of alpha androstenone//Percept. Mot. Skills. Vol.70. P.216-218.

Finegan J.E., 1990. Whom do babies look like? // Canadian Psychology. Vol.31. P.300.

Fink B., Penton-Voak I., 2002. Evolutionary psychology offacial attractiveness // Current Directions in Psychological Science. Vol.11.N5. P. 154-158.

Fink B., Grammer K., Thornhill R., 2001. Human (Homo sapiens) facial attractiveness in relation to skin texture and color // Journal ofComparative Psychology. Vol. 115. P.92-99.

Fischer A., 1993. Sex differences in emotionality: Fact or stereotype? // Feminism and Psychology. N3.P.303-318.

Fisher R.A., 1930. The genetical theory of natural selection. Oxford: Clarendon Press.

Foley R.A., Lee P.C., 1989. Finite social space, evolutionary pathways and reconstructing hominid behavior//Science. Vol.243. P.901-906.

ForstadL, KarterA.J., 1992. Parasites, bright males, and the immunocompetence handicap //American Naturalist. Vol.139. P.603-622.

Fossey D., 1983. Gorillas in the mist. Boston: Houghton Mifflin.

Fouts R.S., Fouts D.H., 1993. Chimpanzee's use of sign language // Great ape project: Equality beyond humanity. P.Cavalieri, P.Singer-eds.N.Y.: St.Martin's Press. P.28-41.

Fredrickson B.L., 1998. What good are positive emotions?//Review of General Psychology. Vol.2. P.300-319.

Freedman J.L. Levy A.S., Buchanan R.W., Price J., 1972. Crowding and human aggressiveness//Journal of Experimental Social Psychology. Vol.8. P.528-548.

Frey S., 1998. Prejudice and inferential communication: a new look at the old problem // Inboctrinability, ldiology and Warfare. LEibl-Eibesfeldt, F.K.Salter - eds. N.Y.: Berghahn Books. P. 189-218.

Frijda N.H., Mesquita B., 1993. The social role and functions of emotions // Emotion and Culture. S.Kitayama, H.R. Markus - eds. Washington, DC: American Psychological Association. P.51-87.

Fruth B., Hohmann G., 1994. Comparative analyses of nest-building behavior in bonobos and chimpanzees // Chimpanzee Cultures. R.W.Wrangham, W.C.McGrew, F.B.M. de Waal, P.G.Heltne - eds. Cambridge, MA: Harvard University Press. P.109-128.

Furnham A., Hester C, Weir C, 1990. Sex differences in the preferences for specific female body shape // Sex Roles. Vol.22. P.743-754.

Galdikas B.M., 1985a. Adult male sociality and reproductive tactics among orangutans at Tanjung Putting // Folia Primatologica. Vol.45. P.9-24.

Galdikas B.M., 1985b. Subadult male orangutan sociality and reproductive behavior at Tanjung Putting// International Journal of Primatology. Vol.8. P.87-99.

Galdikas B.M., 1988. Orangutan diet, range, and activity at Tanjung Putting, Central Borneo //International Journal of Primatology. Vol.9. P. 1-35.

GalefB.G., White D.J., 1998. Mate-choice copying in Japanese quail, Coturnix japonica // Animal Behaviour. Vol.55. P.545-552.

Gallant S.J., Hamilton J.A., Poipel D.A., MorokoffP.J., 1991. Daily moods and symptoms: Effects of awareness of study focus, gender, menstrual cycle phase, and day of the week //Health Psychology. Vol.10. P. 180-189.

Gallup G.G., 1977. Self-recognition in primates: A comparative approach to the bi-directional properties of consciousness //American Psychologist. Vol.32. P.329-338.

Gallup G.G., 1995. Have attitudes towards homosexuals been shaped by natural selection? // Ethology and Sociobiology. Vol. 16. P.53-70.

GandestadS. W., Thornhill R., 1997. The evolutionary psychology of extrapair sex: the role of fluctuating asymmetry // Evolution and Human Behavior. Vol.18. P.69-88.

Gandestad S.W., Thornhill R., YeoR.A., 1994. Facial attractiveness, developmental stability, and fluctuating asymmetry // Ethology and Sociobiology. Vol.15. P.73-85.

Gardner R.A., Gardner B.T., 1969. Teaching sign language to a chimpanzee // Sciences.

Vol.165. P.664-672.

Garner DM., Garfinkel P.E., Schwartz D., Thompson M., 1980. Cultural expectations of thinness in women // Psychological Reports. Vol.47. P. 183-191.

Gazzaniga M.S., Smylie C.S., 1990. Hemispheric mechanisms controlling voluntary and spontaneous facial expressions // Journal of Cognitive Neuroscience. Vol.2. P.239-245.

GeppertU., Gartmann D., 1983. The emergence of self-evaluative emotions as consequences of achievement actions. Paper presented at the biennial meeting of the International Society for the Study of behavioral Development, Munich, Germany.

Gergen K.J., Gergen M.K., Barton W.H., 1973. Deviance in the dark // Psychology Today. Vol.7. P.129-130.

GiffordR., Sacilotto P.A., 1993. Social isolation and personal space: A field study // Canadian Journal of Behavioural Science. Vol.25. P. 165-174.

Gil-BurmannC, PelaezF., SanchezS., 2002. Mate choice differences according to sex and age: An analysis of personal advertisements in Spanish newspapers // Human Nature. Vol.13. N4. P.493-508.

Gillan D.J., 1982. Ascent of apes //Animal Mind - human mind. D.R.Griffin - ed. Boston: Springer. P. 177-200.

Gladue B.A., DeleneyJ.J., 1990. Gender differences in perception of attractiveness of men and women in bars//Personality of Social Psychology Bulletin. Vol.16. P.378-391.

Gladue B.A., Green R, Hellman R.E., 1984. Neuroendocrine response to estrogen and sexual orientation // Science. Vol.225. P. 1496-1499.

Goldin-Meadow S., 1993. When does gesture become language? A study of gesture used as a primary communication system by deaf children of hearing parents // Tools, Language and Cognition in Human Evolution. K.Gibson, T.Ingold-eds. Cambridge: Cambridge University Press.

Goldin-Meadow S., Mylander C, 1984. Gestural communication in deaf children: The effects and the non-effects of parental input on early language development // Monographs of the Society for the Research in Child Development. N49. P. 1-121.

Goodman M., CzelusnniakJ., Page S., Meireles CM., 2001. Where DNA Sequences Place Homo sapiens in a Phylogenetic Classification of Primates // Humanity from African Naissance to Coming Millennia. Ph.Tobias, M. Raath, J. Moggi-Cecchi, G.A.Doyle - eds. Firenze. P.279-289.

Grammer K., 1993. 5 alpha-androst-16-en-3-one: A male pheromone? A brief report // Ethology and Sociobiology. Vol. 14. P.201-208.

Grammer K., 1995. Sugnale der Liebe. Hamburg: Hoffmann und Campe Verlag.

Grammer K., 1998. Sex and gender in advertisements // Indoctrinability, Idiology and Warfare. I.Eibl-Eibesfeldt, F.K.Salter - eds. N.Y.: Berghahn Books. P.219-240.

Grammer K., Thornhill R., 1994. Human (Homo sapiens) facial attractiveness and sexual selection: the role of symmetry and averageness // Journal of Comparative Psychology. Vol.108. P.233-242.

Grammer K., Filova V., Fieder M, *1997.* The Communication Paradox and Possible Solutions: Towards a Radical Empirism //New Aspects of Human Ethology. A.Schmitt, K.Atzwanger, K.Grammer, K.Schafer-eds.N.Y.: Plenium Press. P.91-120.

Gray J.A., 1971, The psychology of fear and stress. N.Y.: McGraw-Hill.

Greenberg D.F., 1988. The construction of homosexuality. Chicago: The University of Chicago Press.

Groves CP., 1986. Systematics of the Great Apes // Comparative Primate Biology. D.R.Swindler, J.Erwin - eds. N.Y. P. 187-217.

Groves C.P., 2001. Towards a Taxonomy of the Hominidae // Humanity from African Naissance to Coming Millennia. Ph.Tobias, M. Raath, J.Moggi-Cecchi, G.A.Doyle - eds. Firenze. P.291-297.

Grower D.B., Ruparelia B.A., 1993. Olfaction in humans with specific reference to odours 16-androstenes: their occurrence, perception and possible social, and sexual impact // Journal of Endocrinology. Vol. 137. P. 167-187.

Grumbach MM., 2000. Pubertal maturation in aromatase deficiency and resistance to estragen //The onset of puberty in perspective. J.P.Bourguignon, T.M.Plant - eds. Amsterdam: Elsevier. P.247-267.

Guerrero L.K., Andersen P.A., 1991. The waxing and waning of relational intimacy: Touch as a function of relational stage, gender, and touch avoidance // Journal of Social and Personal Relationships. N8. P. 147-165.

Guthrie R.D., 1969. Evolution of human threat display organs // Evolutionary biology. T.Dobzhansky, M.K.Hecht, C.Steere-eds. N.Y.: Appleton-Century-Crofts. P.257-302.

Guthrie R.D., 1986. Body hot spots: The anatomy of human social organs and behavior. N.Y.: Van Nostrand-Reinhold.

Gutierres S.E., Kendrick D.T., Partch J.J., 1999. Beauty, dominance and the dating game: Contrast effects in self-assessment reflect gender differences in mate selection // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol.25. P.I 126-1134.

Halberstadt A.G., 1986. Family socialization of emotional expression and nonverbal communication styles and skills //Journal of Personality and Social Psychology. Vol.51. P.827-836.

Hall C. C, 1997. Cultural mulpractice: The growing obsolesce of psychology with the changing U.S. population // American Psychologist. Vol.52. P.642-651.

Hall E. T., 1963. A system for the notation of proxemic behavior // American Anthropologist. Vol.65. P.1003-1026.

HallE.T., 1966. The hidden dimension. N.Y.: Anchor Books. Doudleday.

HallJ., Kimura D., 1995. Sexual orientations and performance on sexually dimorphic motor tasks // Archives of sexual behaviors. Vol.4. P.395-408.

HallJ.A., VecciaE.M., 1990. More "touching" observations: New insights on men, women, and interpersonal touch // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.59. P. 1155-1162.

HamerD.,HuS., Magnuson V, 1993. A linkage between DNA markers on the X chromosome and male sexual orientation//Science. Vol.16. P.321-327.

Hamilton W.D., Zuk M., 1982. Heritable true fitness and bright birds: A role for parasites? // Science. Vol.218. P.384-387.

Harvey PH., Arnold S.J., 1982. Female mate choice and runaway sexual selection//Nature. Vol.297. P.533-534.

HavlicekJ., Lhota S., Flegr J., 2001. Are women macrosmatic? Sexual differences in the importance of senses of smell in mate choice // Advances in Ethology. Vol.36. P.I 71-172.

Hawkes K., 1991. Showing off: tests of another hypothesis about men's foraging goals // Ethology and Sociobiology. Vol.l 1. P.29-54.

Hawkes K., Rogers A., Charnov E.L., 1995. The male's dilemma: Increased offspring production is more paternity to steal // Evolutionary Ecology. Vol.9. P.662-677.

HaydnkL.A., 1983. Personal space: Where we now stand //Psychological Bulletin. Vol.94. P.293-335.

HaydukLA., 1994. Personal space: Understanding the simplex model//Journal ofNonverbal Behavior. Vol.18. P.245-260.

Hayes A.F., 1995. Age preferences for same and opposite-sex partners // Journal of Social Psychology. Vol. 135. N2. P. 125-133.

Hayes K., Hayes C, 1951. The intellectual development of a home-raised chimpanzee //Proceedings ofAmerican Philosophical Society. Vol.95. P. 105-109.

HazanC, Shaver P., 1987. Romantic love conceptualized as an attachment process//Journal of Personality and Social Psychology. Vol.52. P.511-524.

Hebb D., 1946. On the nature of fear // Psychological Review. Vol.53. P.259-276.

Hecht M.L., Andersen P.A., Ribeau S.A., 1989. The cultural dimensions of nonverbal communication // Handbook of international and intercultural communication. M.K.Asante, W.B.Gudykunst-eds. Newbury Park, CA.: Sage.

Heckhausen H., 1984. Emergent achievement behavior: Some early developments//Advances in motivation and achievement. The development ofachievement motivation. J.Nicholls - ed. Greenwich, CT: JA1 Press. Vol.3. P.I-32.

HeimanJ. R., 1975. The physiology of erotica// Psychology Today. Vol.8. P.90-94.

Helmholtz H, von. 1925. The perception of vision // Helmholt's treatise on physiological optics. J.P.C.Southall -eds. N.Y.: The Optical Society of America. Vol.3

Hemelrejk C, EkA., 1991. Reciprocity and interchange ofgrooming and "support" in captive chimpanzees//Animal Behaviour. Vol.41. P.923-935.

Henley N. LaFrance M., 1984. Gender as culture: Difference and dominance in nonverbal behavior // Nonverbal Behavior: Perspectives, applications, intercultural insights. A.Wolfgang-ed. Lewinston, NY: C.J.Hogrefe. P.351-371.

Hensley W.E., 1994. Height as a basis for interpersonal attraction // Adolescence. Vol.29. p.469-474.

Herdt G, 1981. Guardians of the Flutes, Idioms of Masculinity. N.Y.: McGrew-Hill.

Herdt G, 1987. The Sambia: Ritual and Gender in New Guinea. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston.

Herdt G, 1993. Ritualized Homosexuality in Melanesia. 2-nd edition. Berkeley: Univeristy of California Press.

Herz R.S., Cahill E.D., 1997. Differential use of sensory information in sexual behavior as a function of gender // Human Nature. Vol.8. P. 275-286.

Heshka S., PylypukA., 1975. Human crowding and adrenocortical activity // Paper presented at the meeting of the Canadian Psychological Association, Quebec.

Heslin R., Nguyen T.D., Nguyen M.L., 1983. Meaning oftouch from stranger or same person // Journal ofNonverbal Behaviour. Vol.7. P. 147-157.

Hess U., Blairy S., Kleck R., 2000. The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgments of dominance and affiliation // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.24. N4. P.265-282.

Hewes G.M., 1973. Primate communication and gestural origin of language // Current Anthropology. Vol.14. P. 1-2.

НШЕ.М., Nocks E.S., Gardner L, 1987. Physical attractiveness: Manipulation by physique and status displays // Ethology and Sociobiology. Vol.8. P. 143-154.

Hinde R. A., 1987. Individuals, Relationships and Culture. Cambridge: Cambridge University Press.

Hinde R. A., 1990. A biologists looks at anthropology // Man. Vol.26. P.583-608.

Hinde R.A., Tinbergen N., 1958. The comparative study of species-specific behavior // Behavior and evolution. A.Roe, G.G.Simpson - eds. New Haven: Yale University. P.251-268.

Ho D.Y., 1998. Indigenous psychologies: Asian perspectives // Journal of Cross-Cultural Psychology. Vol.29. N1. P.88-103.

Hockett CD., 1960. The origin of speech // Scientific American. Vol.203. P.96-99.

Hockett CD., 1963. The problem of universals in language // Universals in language. Cambridge, Mass. MIT press.

Hodgins H.S., Belch C, 2000. Interpersonal violence and nonverbal abilities // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.24. N1. P.2-24.

Hodgins H.S., Zuckerman M., 1991. The effect of nonverbal sensitivity on social interaction //Journal of nonverbal Behavior. Vol.14. P. 155-170.

Hoffman M.L., 1979. Development of moral thought, feeling, and behavior // American Psychologist. Vol.34. P.958-966.

Hoffman M.L., 1984. Interaction of affect and cognition in empathy // Emotions, cognition, and behavior. C.E.Izard, J.Kagan, R.B.Zajonc - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.103-131.

Hofstede G., 1980. Culture's consequences: International differences in work-related values. Newbury Park, CA.: Sage.

Hold B., 1980. Attention -Structure and Behavior in G/wi an Children // Ethology and Sociobiology. N1. P.275-290.

Hold B, Schleidt M., 1977. The importance of human odour in non-verbal communication // Z. Tierpsychol. Vol.43. P.225-238.

Hold-Cavell B., 1985. Showing-Off and Aggression in Young Children // Aggressive Behavior. Vol.11. P.303-314.

Holden C, 1999. Neanderthals left speechless? // Science. Vol.283. P.I 111.

Hooffvan J.A.R.M., 1972. A comparative approach to the phylogeny of laughter and smile //Nonverbal communication. R.A.Hinde-ed. Cambridge: Cambridge University Press. P.209-241.

Hooker E., 1957. The adjustment of the male overt homosexual // Journal of Projective Techniques. N1. P.18-31.

HowittA.-W., 1904. The Native Tribes of South-East Australia. London.

Hrdy S.B., 1999. Mother Nature. N.Y.: Pantheon Books.

HuebnerR.R., IzardC.E., 1988. Mothers' responses to infants' facial expressions ofsadness, anger and physical distress // Motivation an demotion. Vol. 12. P. 185-196.

Hume D., Montgomerie R, 2001. Facial attractiveness signals different aspects of "quality" in women and men // Evolution and Human Behavior. Vol.22. P.93-112.

Insel T.R., 2000. Toward a neurobiology of attachment // Review of General Psychology. Vol.4. P. 176-185.

hard C. E., 1971.The face of emotion. N.Y.: Appleton-Century Crofts.

IzardC.E., 1991. The psychology of emotions. N.Y.: Plenum.

hard C.E., Hembree E.A., Huebner R.R., 1987. Infants' emotion expressions to acute pain: developmental change and stability of individual differences// Developmental Psychology. Vol.23. P. 105-113.

Jackson L.A., Ervin K.S., 1992. Height stereotypes of women and men - the liabilities of shortness for both sexes // Journal of Social Psychology. Vol.132. P.433-445.

Jackson R, 1997. Thai research on male homosexuality and transgenderism and the cultural limits of foucaultian analysis // Journal of the History of Sexuality. Vol.8. N1. P.52-85.

Jain U., 1993. Concomitants of population density in India//Journal of Social Psychology. Vol.133. P.331-336.

James W. 1884. What is an emotion? // Mind. Vol.9. P. 188-205.

Jandt F.E., 1995. Intercultural communication. Thousand Oaks. CA.: Sage.

JanoszM., LaFreniere RJ., 1991. Affective, amitie et competence sociale chez des garcons d'age prescolarie en situation de resource limitee // Enfance. Vol. 1-2. P.59-81.

Johnston VS., 2000. Female facial beauty: the fertility hypothesis // Pragmatics and Cognition. N8. P. 107-122

Johnston VS., Franklin M., 1993. Is the beauty in the eye of the beholder? // Ethology and Sociobiology. Vol.14. P. 183-199.

Johnston VS., HagelR., Franklin M., Fink B., GrammerK., 2001. Male facial attractiveness: evidence fro hormonal-mediated adaptive design // Evolution and Human Behavior. Vol.22. P.251-267.

Johnston VS., Oliver-Rodriguez J.C., 1997. Facial beauty and the late positive component of event-related potentials // The Journal of Sex Research. Vol.34. P. 188-198.

Jolly A., 1999. Lucy's legacy: sex and intelligence in human evolution. Cambridge MA: Harvard University Press.

Jones D., 1996. Physical Attractiveness and Theory of Sexual Selection: Results from Five Populations. Ann Arbor: Museum of Anthropology, University of Michigan.

Jones D. 2000. Physical attractiveness, race, and somatic prejudice in Bahia, Brazil // Adaptation and Human Behavior: An Anthropological Perspective. L.Cronk, N.Chagnon, W.Irons - eds. N.Y.: Aldine de Gruiter. P. 133-152.

Jones S.E., 1971. A comparative proxemics of dyaduc interaction in selected subcultures of New York City // The Journal of Social Psychology. Vol.84. P.35-44.

Judge P.G., de Waal F.B.M., 1997. Rhesus monkey behaviour under diverse population densities: Coping with long-time crowding // Animal Behaviour. Vol.54. P.643-662.

Juette A., 1995. Weibliche pheromone - wirkung und rolle von synthetischen "kopulinen" bei der versteckten ovulation des menschen. Diplomarbeit an der Universitat Wien.

Kagan ./., Keasley R.B., Zelazo P.R., 1980. Infancy: Its place in human development. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kahnelman D., Tver sky A., 1984. Choices, values, and frames // American Psychologist. Vol.39. P.341-350.

Kalmus H., 1955. The discrimination by the nose ofthe dog ofindividual human odours and in particular ofthe odours oftwins // British Journal ofAnimal Behaviour. Vol.3. P.25-31.

Kano T., 1992. The Last Ape: Pygmy Chimpanzee Behavior and Ecology. Stanford, CA: Stanford University Press.

Karabenick S.A., Meisels M., 1972. Effects of performance evaluation on interpersonal distance//Journal of Personality. Vol.40. P.275-286.

KarlinRA., Epstein Y., AielloJ., 1978. Strategies for the investigation of crowding// Design for communality and privacy. A.Esser, B.Greenbie-eds. N.Y.: Plenum. P.71-88.

KatkinE.S., WiensS., OhamA., 2001. Nonconscious fear conditioning, visceral perception, and the development ofgut feelings // Psychological Science. Vol.12. P.366-370.

KatzR, 1937. Animals and men. N.Y.: Longmans, Green.

KayaN., Erkip F.E., 1999. Invasion of personal space under the condition of short-term crowding: A case study on an automatic teller machine // Journal of Environmental Psychology. Vol.19. P. 183-189.

Keating C.F., 1985. Gender and physiognomy of dominance and attractiveness // Social Psychology Quarterly. Vol.48. P.61-70.

Keating C.E, Keating E.G., 1980. Distances between pairs of acquaintances and strangers on public benches in Nairobi, Kenya//The Journal ofSocial Psychology. Vol. 110. P.285-286.

Keating C.E, Mazur A., Segall M.H., 1981. A cross-cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness//Ethology and Sociobiology. Vol.2. P.41-48.

KeglJ., Iwata G.A., 1989. Lenguaje de signos Nicaraguense: A pidgin sheds light on the "Creole"ASL. Proceedings of the 4th annual meeting of the Pacific Linguistic Society, Eugene, OR.

Kendon A., 1993. Human gesture // Tools, Language and Cognition in Human Evolution. K.Gibson, T.Ingold-eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.43-62.

Kenrick, D.T., Sadalla, E.K., Groth, G, Trost, M.R., 1990. Evolution, traits, and the stages ofthe human courtship: qualifying the parental investment model // Journal of Personality. Vol.58. P. 97-115.

KendrickD.T., NeubergS.L, ZierkK.L., Krones J.M., 1994. Evolution, and social cognition: Contrast effects as a function of sex, dominance and physical attractiveness // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol.20. P.210-217.

KendirckD.T., KeefeR.C, GabrielidisC, Cornelius J.S., 1996. Adolescents' age preferences for dating partners: support for an evolutionary model of life history patterns // Child Develpoment. Vol.67. P. 1499-1511.

Kilbourne J., 1993. Killing us softly: Gender roles in advertising // Adolescent Medicine. Vol.4. P.635-649.

Kim K, 1977. Misunderstanding in nonverbal communication: America and Korea// Papers in Linguistics. N10. P. 1-22.

Kimura D., 1979. Neuromotor mechanisms in the evolution of human communication // Neurobiology of social communication in primates. N.Y.: Academic Press. P. 197-219.

Kingsley S., 1982. Causes of non-breeding and the development of the secondary sexual characteristics in the male orang utan: a hormonal study // The Orang utan. Its biology and Conservation. L.E.M. de Boer- ed. The Hague: Dr.W.Junk. P.215-229.

Kingston S.G., Hoffman-Goetz L., 1996. Effect of environmental enrichment and housing density on immune system reactivity to acute exercise stress // Physiology and Behavior. Vol.60. P.145-150.

Kirkpalrick R.C., 2000. The evolution of human homosexual behavior // Current Anthropology. Vol.41. P.385-414.

Kirk-Smith M., Booth D.A., CarrollD., Davies P., 1978. Human social attitudes affected by androstenol //Research Comm. Psychological Psychiat. Behavior. N3. P.379-384.

Kirouac G, Hess U., 1999. Group membership and the decoding of nonverbal behavior // The social context of nonverbal behavior. P.Philippot, R.Feldman, E.Coats - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P. 182-210.

Klein S.L., Nelson R.J., 1999. Social interactions unmask sex differences in hormonal immunity in voles//Animal Behaviour. Vol.57. P.603-610.

Kline L.M. Bell P.A., Babcock A.M., 1984. Field dependence and interpersonal distance // Bulletin of Psychonomic Society. Vol.22. P.421-422.

Knapp M.L., 1972. Interpersonal communication and human relationships. Boston: Allyn and Bacon.

Knudson B., 1996. Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.20. P. 165-182.

Koch K.F., 1974. War and peace in Jalemo: The management of Conflict in Highland New Guinea. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kodric-Brown A., Brown J.H., 1987. Anisogamy, sexual selection, and the evolution and maintenance of sex // Evolutionary Ecology. Vol. 1. P.95-105.

Kohl J. V, Atzmueller M., Fink B., Grammer K, 2001. Human pheromones: Integrating neuroendocrinology and ethology // Neuroendocrinology Letters. Vol.22. P.309-321.

Kohl-LarsenL., 1943. Auf den Spuren des Vormenschen. Deutsche Afrika-Expedition 1934—36 und 1937-39. Stuttgart: Streckerund Schroder.

KonigH., 1925. Der Rechtsbruch und sein Ausgleich bei den Eskimos // Anthropos. Vol.20. P.276-315.

Kopp C, Krakow J., Vaughn B., 1983. Th eantecedents of self-regulation in young handicapped children // Minnesota Symposia on Child Psychology. M.Perlmutter-ed. Hillsdale,NJ.: Erlbaum. Vol.17. P.93-128.

Kras E.S., 1989. Management in two cultures: Bridging the gap between U.S. and Maxican managers. Yarmouth, ME.: Intercultural Press.

Kuroda S., Nishihara T., Suzuki S., Око R.A., 1997. Sympatric chimpanzees and gorillas in the Ndoki Forest, Congo // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida

- eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.71-81.

Kvarnemo C, Ahnesjo I., 1996. The dynamics of operational sex ratios and competition for mates // Trends in Evolution and Ecology. Vol. 11. P.4-7.

LaFreniere P.J., 2000. Emotional development: A biosocial perspective. Belmont. CA: Wadsworth. Thomson Learning.

LaFreniere P.J., Dumas J., CapuanoF, DubeauD., 1992. The development and validation ofthe preschool socio-affective profile // Psychological Assessment: Journal of Consulting and Clinica; Psychology. Vol.4. P.442-450.

LaFreniere P., MasatakaN., ButovskayaM., Chen Q., DessenM. A., Atwanger K., Schreiner S., Montirosso R., Frigerio A., 2002. Cross-Cultural Analysis of Social Competence and Behavior Problems in Preschoolers // Early Education and Development. Vol. 13. N2. P. 133-139.

Laitman J.T., ReidenbergJ.S., Gannon P.J., 1992. Fossil skulls and hominid vocal tracts: New approaches to charting the evolution of human speech // Language Origin: A Multidisciplinary Approach. Dordrecht. P.395-407.

Lancaster J.B., Kaplan H.S., 2000. Parenting other men's children: costs, benefits and consequences. // Adaptation and Human Behavior. L.Cronk, N.Chagnon, W.Irons - eds. N.Y.: Aldine de Gruyter. P. 179-202.

LandJ., 1990. Who's calling there? A study on the social context ofthe adult male orang-utan long call and its relation with short-term ranging behaviour. M. Sc. Thesis, Utrecht University.

Langlois J.H., Roggman L.A., 1990. Attractive faces are only average // Psychological Review. N1. P.I 15-121.

Latta R.M., 1978. Relation ofstatus incongruous to personal space // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol.4. P. 143-146.

Lauman E.O., Gagnon J.H., Michael R.T., Stuart M, *1994.* The social organization of sexuality: sexual practices in the United States. Chicago: The University of Chicago Press.

Le Barre W., 1947. The cultural basis of emotions and gestures // Journal of Personality. Vol.16. P.49-68.

LeDoux J.E., 1996. The emotional brain: The mysterious underpinning of emotional life. N.Y.: Simon & Schuster.

Le Gros Clark W.E., 1959. The Antecedents of Man. Edinburgh.

Lee J.A., 1977. A typology of styles of loving // Personal and Social Psychol. Bulletin. Vol.3. P. 173-182.

Lee R.B., 1972. Kung spatial organization. An ecological and historical perspective //Human Ecology. N I. P.I 25-147.

Lee R.B., 1973. The !Kung Bushmen of Botswana // Hunters and Gatherers Today. M.G.Bicchieri - ed. N.Y.: Holt, Rinehart & Winston. P.327-368.

Lee R.B., 1976. Kung spatial organization: an ecological and historical perspective // Kalahari Hunter-Gatherers. R.B.Lee, I.DeVore-eds. Cambridge Mass.: Harvard University Press.

Lee R.B., De Vore I., 1968. Man the Hunter. Chicago: Aldine.

LefflerA., Gillespie D.L., ConatyJ.C, 1982. The effects of status differentiation on nonverbal behavior//Social psychology Quarterly. Vol.45. N3. P.53-161.

Lerner R.N., Iwawaki S., Chihara T., 1976. Development of interpersonal space schemata among Japanese children // Developmental Psychology. Vol. 12. P.466-467.

LetovaaraA., 1938. PsychologischeZwillingsuntersuchung//Annals of Academical Sciente Finn. Bulletin. Vol.39.

LeVay S., 1993. The sexual brain. Cambridge: Cambridge University Press.

Levine R. A., 1997. Geography of Time. N.Y.: Basic Books.

Levi-Strauss C, 1969. The elementary structures of kinship. Boston: Beacon Press.

Lewis M., 1993a. The emergence of human emotions // Handbook of emotions. M.Lewis, J.M.Haviland -eds. N.Y.: Guilford. P.223-236.

Lewis M., 1993b. Self-conscious emotions: Embarrassment, pride, shame, and guilt // Handbook of emotions. M.Lewis, J.M.Haviland-eds. N.Y.: Guilford. P.563-573.

Lewis M., Alessandri S.M., Sullivan M.W., 1990. Violation of expectancy, loss of control, and anger expressions in young infants // Developmental Psychology. Vol.26. P.745-751.

Lewis M., Alessandri S.M., Sullivan M., 1992. Differences in shame and pride as a function of children's gender and task difficulty // Child Development. Vol.63. P.630-638.

Ley C.J., Lees B., Stevenson J. C, 1992. Sex- and menopause-associated change of female beauty //Nature. Vol.399. P.214-214.

LiebermanP., 1975. On the origins of language: An introduction to the evolution of speech. N.Y.: Macmillan.

Lieberman P., 1992. Human speech and language // The Cambridge Encyclopedia of Human Evolution. S.Jones, R.Martin, D.Pelbeam - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P. 134-137.

Lieberman P., 1998. Eve spoke: Human language and human evolution. N.Y.: W.W.Norton and Company.

Liebowitz M.R., 1983. The Chemistry of Love. Boston: Little Town.

Liem R., 1997. Shame and guilt among first- and second-generation Asian Americans and European Americans // Journal of Cross-Cultural Psychology. Vol.28. N4. P.365-392.

Lindsay J., 1987. Laterality shift in homosexual men//Neuropsychologia. P.965-969.

Linstead. S., 1985. Structure of verbal jokes and comprehension in young children // Humor - International Journal of Humor Research. Vol.5. P.149-164.

Little K.B., 1965. Personal space // Journal of Experimental Psychology. N1. P.237-247.

Lorenz K., 1943. Die angeborenen Formen moglicher Erfahrung // Z. Tierpsychol. Vol.5. P.235-409.

Lorenz K. 1973. Die Ruckseite des Spiegels. Versuch einer Naturgeschichte menschlichen Erkennens. Munchen: Piper.

Lott B.S., Sommer R., 1967. Seating arrangements and status // Journal of personality and Social Psychology. Vol.7. P.90-95.

Lovejoy O.C., 1981. The origin of man // Science. Vol.221. P.341-350.

Low B. S., 2000. Why sex matters. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Luhmann N., 1982. Liebe als Passion. Zur Codierung der Intimitat. Frankfurt: Suhrkamp.

Lundberg U., 1976. Urban commuting: Crowdedness and catecholamine excretion // Journal of Human Stress. Vol.2. P.26-32.

Mace R., 2000. An adaptive model of human reproductive rate where wealth is inherited: why people have small families // Adaptation and human behavior. L.Cronk, N.Chagnon, W.Irons - eds. N.Y.: Aldine de Gruyter. P.261 -282.

Mallery G, 1972. Sign language among North American Indians // Approaches to Semiotics. T.A.Sebeok-ed. Hague, Paris. N14. 318 P.

Mann A., Weiss M., 1996. Hominoid phytogeny and taxonomy: a consideration of the molecular and fossil evidence in a historical perspective // Molec. Phylogenet. Evolution. N.5, P.169-181.

Manning J.T., Barley L, Walton J., Lewis-Jones D.I., Trivers R.L., Singh D., 2000. The 2nd: 4[th] digit ratio, sexual dimorphism, population differences, and reproductive success. Evidence for sexually antagonistic genes? // Evolution of Human Behavior. Vol.21. P. 163-183.

Manson J.H., Wrangham R. W, 1991. Intergroup aggression in chimpanzees and humans // Current Anthropology. Vol.32. N4. P.369-390.

MazurA. U.S., 1986. Trends in feminine beauty and overadaptation // Journal of Sex Research. Vol.22. P.281-303.

MazurA., Halpern C, UdryJ.R., 1994. Dominant looking male teenagers copulate earlier // Ethology and Sociobiology. Vol.15. P.87-94.

McAllister M.K., RoitbergB.D., 1987. Adaptive suicidal behaviour in peaaphids //Nature. Vol.328. P.797-799.

McCormick C, Witelson S., Kingstone E., 1990. Left-handedness in homosexual men and women: neuroendocrine implications // Psychoneuroendocrinology.Vol. 1. P.69-76.

McDaniel E., Andersen P.A., 1998. International Patterns of Interpersonal Tactile Communication: A Field Study // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.22. N1. P.59-76.

McGhee P.E., 1977. A model of the origins and early development of incongruity-based humor // It's a funny thing. Humor. A.J. Chapman, H.C.Foot - eds. N.Y.: Pergamon.

McGhee RE., 1979. Humor: Its Origin and Development. San Francisco: Freeman.

McGrew W.C., 1992. Chimpanzee Material Culture: Implications for Human Evolution. Cambridge: Cambridge University Press.

McGrew W.C., 2001. The nature of culture: Prospects and pitfalls of cultural primatology // Tree of origin: what primate behavior can tell us about human social evolution. F.B.M. de Waal - « !. Harvard: Harvard University Press. P.231-254.

McKinney E, 1 v65. The comfort movement of Anatides // Behaviour. Vol.25. P. 120-220.

Me Knight J., 1997. Straight science? Homosexuality, evolution, and adaptation. N.Y.: Routledge.

Mealey L., 2000. Sex Differences: Development and Evolutionary Strategies. San Diego: Academic Press. 480 P.

Mealey L, BridgestockR., TownsendG., 1999. Symmetry and perceived facial attractiveness //Journal of Personality and Social Psychology. Vol.76. P. 151-158.

Mehrabain A., DiamondS.G., 1971. Seating arrangement and conversation // Sociometry. Vol.34. P.281-289.

MeltzoffA.N., Moore M.K., 1977. Imitation of facial expression and manual gestures by human neonates // Science. Vol. 198. P.75-78.

Michael R.P., Bonsall R.W., Kutner M., 1975. Volatile fatty acids, "copulines", in human vaginal secretions//Psychoneuroendocrinology. Vol.1. P. 153-163.

MichaelR.T., Gagnon J.H., Laumann E.O., Kolata G., 1994. Sex in America: A definitive study. Boston: Little Brown.

Mikulincer M., Nachshon O., 1991. Attachment styles and patterns of self-disclosure //Journal of Personality and Social Psychology. Vol.61. P.321-331.

Miles H.L., 1993. Language and the orang-btan: The old 'person'of the forest // The great ape project: Equality beyond humanity. N.Y.: St.Martin's Press. P.42-57.

Miller E.M., 2000. Homosexuality, birth order, and evolution: Toward an equilibrium reproductive economics of homosexuality //Arch. Sex. Behavior. Vol.29. P. 1-34.

Miller G.F., 2000. The mating mind: How sexual choice shaped the evolution of human nature. N.Y.: Doubleday.

Miiani M, 7992. Preliminary results of the studies on the wild western lowland gorillas and other sympatric diurnal primates in the Ndoki Forest, northern Congo // Topics in Primatology. Vol.2. Behavior, Ecology and Conservation. N.Itoigawa, Y.Sugiyama, G. P.Sackett, R.K.R.Thompson - eds. Tokyo: University of Tokyo Press. P.215-224.

MollerA.R, Swaddle J.P., 1997. Asymmetry, developmental stability, and evolution. Oxford: Oxford University Press.

Moller A.P., Thornhill R., 1998. Male parental care, differential parental investment by females and sexual selection //Animal Behavior. Vol.55. P. 1507-1515.

Money J., 1988. Gay, straight and in-between: the sexology of erotic orientation. N.Y.

Money J., Erhardt A. A., 1972. Man and woman. Boy and girl. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Moore J., 1984. The evolution of reciprocal sharing // Ethology and Sociobiology. Vol.5. P.5-14.

Morris D., 1977. Manwatching: A field guide to human behavior. N.Y.: Abrams.

Morris D., 1985. Bodywatching. N.Y: Crown Publishing.

Morris R. C, 1994. Three sexes and four sexualities: Readdressing the discourses on gender and sexuality in Thailand // Positions. Vol.2. N1. P. 15-43.

Morris D., Collett P., Marsh P., O'Shaughnassy M., 1979. Gestures, their origins and distribution. London: Jonathan Cape.

Muskarella E, 1999. The homoerotic behavior that never evolved // Journal Homosexual. Vol.37. P.1-18.

Muscarella E, 2000. The evolution of homoerotic behavior in humans // Journal Homosexual. Vol.40. P.51-77.

Muscarella E, Cunningham M.R., 1996. The evolutionary significance and social perception of male pattern baldness and facial hair // Ethology and Sociobiology. Vol. 17. P.99-117.

Muscarella E, Fink B., Grammer K., Kirk-Smith M., 2001. Homosexual Orientation in Males: Evolutionary and Ethological Aspects //Neuroendoctrinology Letters. Vol.22. P.393-400.

Mueller U., MazurA., 2001. Evidence of unconstrained directional selection for male tallness // Behavioral Ecology and Sociobiology. Vol.50. P.302-311.

Myers D., 2000. The funds, friends, and faith of happy people // American Psychologist. Vol.55. P.56-67.

Nanda S., 1990. Neither Man nor Women. The Hijas of India. Belmont: Wadsworth.

Napier J.P., Napier P.H., 1967. Handbook of Living Primates. London.

Nesse R.M., Willliams G.C., 1994. Why we get sick. N.Y.: Times Books.

Nettle D., 2002. Height and reproductive success in a cohort of British men // Human Nature. Vol.13. N4. P.473-492.

Nicholson J., 1972. The packaging of rape: A feminist indictment // The pin-up: A modest history. M.Gabor-ed. N.Y.: Bell Publications. P.9-12.

Nitschke A., 1997. Sign Language and Gestures in Medieval Europe: Monasteries, Courts of Justice, and Society // Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture. U.Segerstrale, P.Molnar-eds. Mahwah,NJ.: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers. P.263-275.

Noble W., Davidson /., 1996. Human evolution, language and mind: A psychological and archaeological inquiry. Cambridge: Cambridge University Press.

NoesjirwanJ., 1978. A laboratory study of proxemic patterns of Indonesians and Australians // British Journal of Social and Clinical Psychology. Vol. 17. P.333-334.

NollerR, 1980. Misunderstanding in marital communication: A study of couples' nonverbal communication//Journal of Personality and Social Psychology. Vol.39. P.I 135-1148.

Nunez L., Almeida L., Balderrama N., Giurfa M., 1997. Alarm pheromone induces stress analgesia via an opioid system in the honey-bee // Physiol. Behavior. Vol.63. N1. P.75-80.

Nyrop C, *1968.* The kiss and its history. Michigan: Singing Tree Press.

Oda R., 2001. Sexually dimorphic mate preference in Japan: an analysis of lonely hearts advertisements//Human Nature. Vol.12. P. 191-206.

OlejniczakC, 1994. Report on pilot study of western lowland gorillas at Mbeli Bai, Nouabale-Ndoki Reserve, Northern Congo // Gorilla Conservation News. N8. P.9-11.

Omark D.R., OmarkM., Edelman M, *1975.* Formation of dominance hierarchies in young children: attention perception// Psychological Anthropology. T.Williams-ed. The Hague: Moution. P.289-314.

Ong W., 1982. Orality and literacy: The technologizing of the word. N.Y.: Methuen.

OstfeldR.S., Canham CD., Pugh S.R., 1993. Intrinsic density-dependent regulation of vole population//Nature. Vol.366. P.259-261.

ParishA.R., 1994. Sex and food control in the uncommon chimpanzee': how bonobo females overcome a phylogenetic legacy of male dominance // Ethology and Sociobiology. Vol. 15. P. 157-179.

Parker G.A., Baker R.R., Smith V.G., 1972. The origin and evolution of gamete dimorphism and the male-female phenomenon // Journal of Theoretical Biology. Vol.36. P.529-553.

Parker S.T., 1998. A social selecting model for the evolution and adaptive significance of self-conscious emotions // Self awareness: Its nature and development. M.Ferrari, R.Steinberg - eds. N.Y.: The Guilford Press.

Patterson E, 1979. Talking gorillas as informants: Question posed by Jane Goodall regarding wild chimpanzees // Gorilla. N2. P. 1-2.

Patterson E, 1980. Innovative uses of language by a gorilla: a case study // Children's Language. Vol.2. K.E.Nelson-ed. N.Y.: Gardner Press. P.497-561.

Patterson E, 1986. The mind ofthe gorilla: Conversation and conservation // Primates. The road to self-sustaining populations. N.Y.: Springer-Verlag. P.933-947.

Patterson E, Cohn R.H., 1990. Language acquisition by a lowland gorilla: Koko's first ten years ofvocabulary development // Word. Vol.41. N2. P.97-143.

Patterson M.L., Edinger J.A., 1987. A functional analysis of space in social interaction// Nonverbal behavior and communication. A.W.Siegman, S.Feldstain - eds. Hillsdale, NJ:Erlbaum. P.523-561.

Patterson E, Linden E., 1981. The education of Koko. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston.

Pawlowski B.R., Dunbar R.I.M., LipowiczA., 2000. Tall men have more reproductive success //Nature. Vol.403. P. 156.

Pearce G.P., Patterson A.M., 1993. The effect of space restriction and provision of toys during rearing on the behaviour, productivity and physiology of male pigs //Applied Animal Behaviour Science. Vol.36. P.I 1-28.

Pennebaker J.W., 1997. Opening up: The healing power of expressing emotions. N.Y.: Guilford.

Pentland B., Pitcairn T., GrayJ.M., Riddle W., 1997. The effects of reduced expression in Parkinson's disease on impression formation by health professionals // Clin. Rehab. N1. P.307-313.

Penton-Voak I.S., Perrett D.I., 2000. Female preference for male faces change cyclically: further evidence // Evolution and Human Behavior. Vol.21. P.39-48.

Penton-Voak I.S., Perrett D.J., Castles D.L., Kobayashi T., Burt DM, Murray L.K., MinamisawaR, 1999. Menstrual cycle alters face preference//Nature. Vol.399. P.741-742.

Perrett D.I., May K.A., Yoshikawa S., 1994. Facial shape and judgments of female attractiveness // Nature. Vol.394. P.884-887.

Perrett D.I., Lee K.J., Penton-Voak I., 1998. Effects of sexual dimorphism on facial attractiveness //Nature. Vol.394. P.884-887.

Perrett D.I., Burt M.D., Penton-Voak IS., Lee K.J., Rowland D.A., Edwards R., 1999. Symmetry and human facial attractiveness // Evolution and Human Behavior. Vol.20. P.295-307.

Peterson N., 1963. Family ownership and right of disposition in Sukkertoppen District, West Greenland // Folk. N5. P.270-281.

Petit O., Thierry B., 1992. Affiliative function of the silent-bared teeth display in moor macaques (Macaca maurus): Further evidence for the particular status of Solawesi macaques// International Journal of Primatology. Vol.13. P.97-105.

Phillippot P., Feldman R.S., 1990. Age and social competence in preschoolers' decoding of facial expression // British Journal of Social Psychology. Vol.29. P.43-54.

PiagetJ., 1952. The origins of intelligence in children. N.Y.: Routledge & Kagan Paul.

Pinker S., 1994. The language instinct. N.Y.: Morrow.

Pinker S., 1997. How the mind works. N.Y.: W.W.Norton.

Pitlam J., Gallois C, Iwawaki S., Kroonnenberg P., 1995. Australian and Japanese concepts of expressive behavior // Journal of Cross-Cultural Psychology. Vol.26. P.451-473.

Plomin R., DeFries J.C., 1985. Origins of individual differences in infancy: The Colorado adoption project. Orlando, FL: Academic Press.

Polak M, *Trivers R., 1994.* The science of symmetry in biology // Trends in Ecology and Evolution. Vol.9. P. 122-124.

PomiankowskiA., Iwasa Y, 1998. Runaway ornament diversity caused by Fisherian sexual selection // Proceedings of the National Academy of Sciences. Vol.95. P.5106-5111.

Popper K.R., 1973. Objektive Erkenntnis. Ein evolutionarer Entwurf. Hamburg: Hoffman und Campe.

PremackD., 1971. Language in chimpanzee? // Science. Vol.172. P.808-822.

Preuschoft S., Hooffvan J.A.R.A.M., 1997. The social function of "smile" and "laughter": variations across primate species and societies // Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture. U.Segerstrale, P.Molnar - eds. Mahwah: Laerence Erlbaum Associates Publishers. P.I71-190.

Provine R.R., 1993. Laughter punctuates speech: Linguistic, social and gender contexts of laughter// Ethology. Vol.95. P.291-298.

Provine R.R., 1997. Yawns, laughs, smiles, tickles, and talking: naturalistic and laboratory studies of facial action and social communication // The psychology of facial expression. J.A.Russell, J.M.Fernandez-Dols - eds, Cambridge: Cambridge University Press. P. 158-175.

Queller D.C., 1997. Why do females care more than males? // Proceedings of the Royal Society of London. Ser.B. Vol.264. P.1555-1557.

Radcliff-Brown A.R., 1933. The Andaman islanders: a study in social anthropology. Cambridge: Cambridge University Press.

Radke-Yarrow M, *Zahn-Waxler* C, *1984.* Roots, motives, and patterns in children's pro-social behavior// The development and maintenance of pro-social behaviors. E.Staub, D.Bartal, J.Karylowki, J.Reykowski - eds. N.Y.: Plenum.

Ramsey S.J., 1979. Nonverbal behavior: An intercultural perspective // Handbook of intercultural communication. M.K.Asante, E.Newmark, C.A.Blake-eds. Beverly Hills, CA: Sage. P. 105-143.

RankinA.M., PhilipP.J., 1963. Anepidemicof laughing in the BukobaDistrict of Tanganyika // Central African Journal of Medicine. N9. P. 167-170.

Rebuffe-Serive M., 1991. Neuroregulation of adipose tissue. Molecular and hormonal mechanisms // International Journal of Obesity. Vol.15. P.83-86.

ReedJ.A., BlunkE.M., 1990. The influence of facial hair on impression formation // Social Behavior and Personality. Vol.18. P.169-176.

Reite M., 1990. Touch, attachment, and health: Is there a relationship // Touch: The foundation of experience. K.E.Barnard, T.B.Brazelton-eds. Madison, CT: International Universities Press.

Remis M.J., 1994. Feeding ecology and positional behavior of western lowland gorillas

(Gorilla gorilla gorilla) in the Central African Republic. Ph.D. dissertation, Yale University.

Remland M.S., Jones T.S., Brinkman H., 1991. Proxemic and haptic behavior in three European countries//Journal ofNonverbal Behavior. Vol.15. P.215-232.

Remland M.S., Jones T.S., Brinkman H., 1995. Interpersonal distance, body orientation, and touch: Effects ofCulture, Gender, and Age // Journal ofSocial Psychology. Vol. 135. P.281-297.

Ressler R.H., Cialdini R.B., Ghoca M.L., Kleist S.M., 1968. Alarm pheromone in the earthworm Lumbricus terrestris//Science. Vol.161. P.597-699.

Rikowski A., Grammer K., 1999. Human body odour, symmetry and attractiveness // Proceeding Royal Societi of London. Vol.266. P.869-874.

Rjiksen H.D., 1978. A fieldstudy on Sumatran Orang utans (Pongo pygmaeus abili Lesson 1827). Wageningen: H.Veenman and B.V.Zonen.

Roberts J., 1993. The transformation of Hawaiian plantation pigin and the emergence of Hawaii Creole English. Paper presented at the conference ofthe Society for Pidgin and Creole Linguistics, Amsterdam.

Roberts W.R., StrayerJ, 1987. Parent's responses to the emotional distress oftheir children: Relations with children's competence // Developmental psychology. Vol.23. P.415-422.

Robinson S.J., ManningJ. T., 2000. The ratio of 2nd to 4th digit length and male homosexuality // Evolution and Human Behavior. Vol.21. P.333-345.

Roscoe W., 1991. The Zuni Man-Women. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Ross M.W., Wells A.L., 2000. The modernist fallacy in homosexual selection theories: Homosexual and homosocial exaptation in South Asian Society // Psychology, Evolution and Gender. Vol.2/3. P.253-262.

Rossano M.J., 2002. Evolutionary Psychology: The science ofhuman behavior and evolution. New Orlean: Fitzgerald Science Press.

Roth W.E., 1897. Ethnological Studies of among the North-West-Central Queensland Aborigines. London.

Rumbaugh D.M., 1977. Language learning in a chimpanzee: The Lana project. N.Y.: Academic Press.

Rumbaugh D.M., Savage-Rumbaugh E.S., 1994. Language in a comparative perspective // Animal learning and cognition. N.J.Mackintosh - ed. San Diego, CA: Academic Press.

Russell J.A., 1995. Facial expressions of emotion: What lies beyond minimal universality? // Psychological Bulletin. Vol.118. P.379-391.

Russell M. (J)., Switz G.M., Thompson K., 1980. Olfactory influences on the human menstrual cycles // Pharmacol. Biochem. Behavior. Vol.12. P.737-738.

Saegert S., Macintosh E., West S., 1975. Two studies of crowding in urban public spaces // Environment and Behavior. N1. P. 159-184.

SahlinsM.D., 1968. Tribesmen. N.Y.: Prentice-Hall.

Savage-Rumbaugh E.S. 1988. A new look at ape language: Comprehension of vocal speech and syntax // Nebraska Symposium on Motivation. Vol.35. D.Leger - ed. Nebraska: University of Nebraska Press.

Savage-Rumbaugh E.S., Lewin R., 1994. Kanzi: The ape at the brink of the human mind. N.Y.: Wiley.

Savage-Rumbaugh E.S., Rumbaugh D. M., 1993. The emergence of language // Tools, Language and Cognition in Human Evolution. K.Gibson, T.lngold - eds. Cambridge University Press. P.63-85.

SavinarJ., 1975. Effect of ceiling height on personal space // Man-Environment Systems. Vol.5. P.321-324.

SchaalB., Porter R.H., 1991. "Microsmatic humans" revisted: the generation and perception of chemical sygnals // Adv. Study Behavior. Vol.20. P. 135-199.

Schaal B., Montagner H., Hertling E., Bolzoni D., Mayse A., Quichon A., 1980. Les stimulations olfactives dans les relations entre lenfant et la mere // Reprod. Natr. Develop. Vol.20. P.843-858.

SchaikC.P. van, HooffJ.A.R. van, 1997. Toward an understanding of the orangutan's social system // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida- eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.3-15.

Schebesta P., 1941. Die Bambuti-Pygmaen vom Ituri, II. Inst. Royal Colonial Beige. Bruxelles: Libraire Falk.

ScheibJ.E., GandestadS. W., ThornhuillR., 1999. Facial attractiveness, symmetry and cues of good genes // Proceedings of the Royal Society of London. Ser.B. Vol.266. P. 1913-1917.

Schiefenhovel W., 1997. Universals in interpersonal interactions//Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture. U.Segerstrale, P.Molnar - eds. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers. P.61-79.

Schmidbauer W., 1973. Territorialitat und Aggression bei Jagern und Sammlern // Anthropos. Vol.68. P.548-558.

Schore A.N., 1994. Affect regulation and the origin of self: The neurobiology of emotional development. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schubert J.N., 1998. The role of sex and emotional response in indoctinability: experimental evidence on the "Rally 'round the flag" effect // Inboctrinability, Indiology and Warfare. l.Eibl-Eibesfeldt, F.K.Salter-eds. N.Y.: Berghahn Books. P. 241-262..

Scott A.L., 1993. A beginning theory of personal space boundaries // Perspectives in Psychiatric Care. Vol.29. P. 12-21.

Service E.R. 1962. Primitive Social Organization: An Evolutionary perspective. N.Y.: Random House.

ShaefferM., Baton A., Paulus P., Gaes G., 1988. Architecturally mediated effects of social density in prison // Environment and Behavior. Vol.20. P.3-19.

Shorter E., 1977. The Making of Modern Family. N.Y.: Basic Books Inc.

Shuter R., 1977. A field study of nonverbal communication in Germany, Italy, and the United States // Communication Monographs. Vol.44. P.289-305.

Sigelman C.K., Adams R.M., 1990. Family interactions in public: Parent-child distance and touching // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.14. P.63-75.

Silberbauer G.B., 1973. The G/wi Bushmen // Hunters and Gatherers Today. M.G.Bicchieri - ed. N.Y.: Holt, Rinehart & Winston. P.271-326.

SilkJ.B., 1982. Altruism among female Macaca radiata: Explanations and analysis ofpatterns ofgrooming and coalition formation // Behaviour. Vol.79. P. 162-188.

Silverstein B., Peterson B., Perdue L, 1986. Some correlates ofthe thin standard ofbodily attractiveness for women // International Journal of Eating Disorders. Vol.5. P.895-905.

Simpson G.G., 1945. The principles of classification and classification of mammals // Bulletin ofthe American Museum ofNatural History. Vol.85. P. 1-350.

Simpson J.A., 1990. Influence ofattachment styles on romantic relationships // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.59. P.971-980.

Singh D., 1993. Adaptive significance of female physical attractiveness: role of waist-to-hip ratio // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.65. P.293-307.

Singh D., 1995. Female judgment ofmale attractiveness and desirability for relationships: role of waist-to-hip ratio and financial status // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.69. P.I089-1101.

Singh D., Bronstad P.M., 2001. Female body odour is a potential cue to ovulation // Proceedings ofthe Royal Society of London. Ser.B. Vol.268. P.797-801.

Singh £>., Luis S., 1994. Ethnic and gender consensus for the effect of WHR on judgment of women's attractiveness // Human Nature. Vol.6. P.51-65.

Sinha S.P., Mukherjee N., 1996. The effect of perceived cooperation on personal space requirements//Journal of Social Psychology. Vol. 136. P.655-657.

Sinnot M, *2002.* Gay vs. 'kathoey': homosexual identities in Thailand *III* IAS Nesletter. N29. P.7-8.

Skorjanc A.D., 1991. Differences in interpersonal distance among nonoffenders as a function ofperceived violence of offenders // Percept. Mot. Skills. Vol.73. P.659-662.

Small M., 1998. Our babies, ourselves: how biology and culture shape the way we parent. N.Y.: Anchor Books.

Smith R.L., 1984. Sperm competition and the evolution of animal mating systems. London: Academic Press.

Smuts B.B., 1985. Sex and friendship in baboons. N.Y.: Aldine.

SobbotaJ., Becher K, 1972. Atlas deranatomie des menschen, Bd.l Munchem: Urban & Schwarzenberg.

Sommer R., 1969. Personal Space: The Behavioral Basis of Design. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Spencer B., Gillen P., 1899. The Native Tribes of Central Australia. London. P.212-386.

Spencer B., Gillen R, 1904. The Northern Tribes of Central Australia. London. P.328-379.

Spitz R.A., Emde R.N., MetcalfD.R., 1970. Further prototypes ofego formation: A working paper from research project on early development // Psychoanalytic Study ofthe Child. Vol.25. P.417-441.

Srivastava P., Mandal M.K., 1990. Proximal spacing to facial affect expressions in schizophrenia//Comprehensive Psychiatry. Vol.31. P.I 19-124.

Sroufe L.A., 1977. Wariness of strangers and the study of infant development // Child Development. Vol.48. P.731-746.

Sroufe L.A., 1996. Emotional development: The organization of emotional life in early years. Cambridge: Cambridge University Press.

SroufeLA., WunschJ.R, 1972. The development oflaughter in the first years oflife//Child Development. Vol.43. P. 1326-1344.

Stauffer J., Frost R., 1976. Male and female interest in sexually oriented magazines // Journal of Communication. Vol.26. P.25-3O.

Steeter S., McBurney D.H., 2003. Waist-hip ratio and attractiveness: New Evidence and a critique of "a critical test" // Evolution and Human Behavior. Vol.24. P.88-98.

Stein P.L., Rowe S.B., 2000. Physical Anthropology. Boston: Me Graw Hill.

Stevens A., Price J., 1996. Evolutionary psychiatry: A new beginning. N.Y.: Routledge.

Stier D.S., HallJ.A., 1984. Gender differences in touch: An empirical and theoretical review //Journal of Personality and Social Psychology. Vol.47. P.440-459.

StipekD., 1995. The development ofpride and shame in toddlers // Self-conscious emotions; the psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride. J.P.Tangney, K.W.Fischer-eds. N.Y.: Guilford. P.343-367.

StipekD., Recchia S., McClintic S., 1992. Self evaluation in young children. Monographs of the Society for Research in Child Development. Vol.57 (1, Serial N.226).

Strayer J., Roberts W., 1997. Children's personal distance and their empathy: Indices of interpersonal closeness// International Journal of Behavioral Development. Vol.20. N3. P.385-403.

Stringer CB., 1992. Evolution ofearly humans // The Cambridge Encyclopedia of Human Evolution. S.Jones, R.Martin, D.Pilbeam-eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.241-251.

Sussman N.M., RosenfeldH.M., 1982. Influence ofculture, language, and sex on conversational distance // Journal of Personality and Social Psychology. Vol.42. N1. P.66-74.

Swaddle J., Reierson G.W., 2002. Testosterone increase perceived dominance but not attractiveness in human males // Proceeding of the Royal Society of London. Ser.B. Vol.269. P.2285-2289.

Symons D., 1979. The evolution of human sexuality. Oxford: Oxford University Press.

Tacker J.S., Andres S., 1998. Adult Attachment Style and Nonverbal Closeness in Dating Couples // Journal of Nonverbal Behavior. Vol.22. N2. P. 109-124.

Tannen D., 1990. Youjust don't understand: Women and men in conversation. N.Y.: Morrow.

TannerJ.E., Byrne R. W., 1993. Concealing facial evidence of mood: Evidence for perspective-taking in captive gorilla? // Primates. Vol.34. P.451-456.

Taylor S., Repette R, Seeman T., 1997. Health psychology: What is an unhealthy environment and how does it get under the skin? // Annual Review of Psychology. Vol.48. P.411-447.

Tennis G.H., DabbsJ.M., 1975. Sex, setting and personal space: First grade through college // Sociometry. Vol.38. P.385-394.

Termine N. T., hard C.E., 1988. Infant's responses to their mothers' expressions ofjoy and sadness // Developmental Psychology. Vol.24. P.223-229.

Terrace H.S., Petitto L.A., Sanders R.J., Bever T.G., 1979. Can an ape create a sentence? // Science. Vol.206. P.891-900.

Thierry B., Gauthier C, Peignot P., 1990. Social grooming in Tonkean macaques (Macaca tonkeana) // International Journal of Primatology. Vol. 11. P.373-374.

Thierry B., Anderson J.R., Demaria C, Petit O., 1994. Tonkean macaque behavior from the perspective of the evolution of Sulawesi macaques // Current Primatology. Vol.2. Social development, learning and behaviour. J.J.Roeder, B.Thierry, J.R.Anderson, N.Herrenschmidt - eds. Strasbourg: Universite Louis Pasteur. P. 103-117.

Thiessen D., Young R.K., Burroughs R., 1993. Lonely hearts advertisements reflect sexually dimorphic mating strategies // Ethology and Sociobiology. Vol. 14. P.209-229.

Thompson A.P., 1983. Extramarital sex: a review of the research literature // Journal of Sex research. Vol. 19. P. 1-22.

Thornhill R., Gandestad S.W., 1993. Human facial beauty: averageness, symmetry, and parasite resistance // Human Nature. Vol.4. P.237-269.

Thornhill /?., Gandestad S. W., 1999. The scent of symmetry: a human sex pheromone that signals fitness // Evolution and Human Behavior. Vol.20. P. 175-2001.

Tinbergen N., 1952. "Derived" acivities; their causation, biological significance, origin and emancipation during evolution // Quarterly Review of Biology. Vol.27. P. 1-32.

Tobias P. V, 1987. The brain of Homo habilis: A new level of organization in cerebral evolution //Journal of Human Evolution. Vol.16. P.741-761.

Tobin J.J., Wu D.Y., Davidson S.H., 1989. Preschool in Three Cultures. New Haven: Yale University Press.

Tomkins S.S., 1962. Affect, imaginary, consciousness. Vol.1. The positive affects. N.Y.: Springer.

Townsend J.M., 1987. Sex differences in sexuality among medical students: Effects of increasing socioeconomic status//Archives of sexual Behavior. Vol.16. P.425-441.

Townsend J.M., Levy G.D., 1990. Effects of potential partner's costume and physical attractiveness on sexuality and partner selection // Journal of Psychology. Vol.124. P.371-389.

Trevathan W., 1987. Human birth: an evolutionary perspective. N.Y.: Aldine de Gruyter.

Triandis H.C., 1994. Culture and social behavior. N.Y.: McGraw-Hill.

Trivers R.L., 1972. Parental investment and sexual selection //Sexual selection and the descent of man 1871-1971. B.Campbell-ed. Chicago: Aldine. P. 136-179.

Tronick E.Z., 1989. Emotions and emotional communication in infants // American Psychologist. Vol.44. P. 112-119.

Tucker J., Andres S., 1998. Adult attachment style and nonverbal closeness in dating couples //Journal of Nonverbal Behavior. Vol.22. N2. P. 109-124.

Turke P. W., 1984. Effects of ovulatory concealment and synchrony on protohominid mating systems and parental roles // Ethology and Sociobiology. Vol.5. P.33-44.

Turner V.W., 1968. The drums of affliction. Oxford: Oxford University Press.

Tutin C.E.G., 1997. Ranging and social structure of lowland gorillas in the Lope Reserve, Gabon // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida-eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.58-70.

Uchida A., 1994. Reevaluation of adulthood definitions of male Pongo pygmaeus in

behavioral and skeletal biology // Abstract, XVth Congress of the International Primatological Society, Bali, Indonesia, August, 1994.

Ugwuegbu D.C., Annsium A.U., 1982. Effects of stress on interpersonal distance in a simulated interview situation//Journal of Social Psychology. Vol.15. P.299-310.

Valenta J.G., Rigby M.K., 1968. Discrimination of the odor of stressed rats // Science. Vol.161. P.599-601.

Vallois H. V, 1962. Langage articule et aquelette // Homo. Vol. 13. P. 114-121.

Vedder H., 1937. Die Bushmanner Sudwestafrikas and ihre Weltanshauung//South African Journal of Science. Vol.24. P.416-436.

VignaudP., Brunei M, Andossa L, 2002. Geology and paleontology ofthe Upper Miocene Toros-Memallahominid locality, Chad //Nature. Vol.418. P. 152-155.

VinterA., 1985. L'Imitation chez le Nouveau Ne: imitation, representation et mouvement dans les premiers mois de la vie. Neuchatel/Paris: Delaxheauz.

Von Frisch K., 1941. Uber einen Schreckstoffder Fischhaut und seine biologishe Bedeutung *IIZ.* Vergl Physiol. Vol.29. P.46-145.

Waal F.B.M.de, 1988. The communicative repertoire of captive Bonobos (Pan paniscus) compared to that ofchimpanzees // Behaviour. Vol. 105. P. 183-251.

WaalF.B.M. de, 1989. Food sharing with reciprocal obligations among chimpanzees//Journal of Human Evolution. Vol.18. P.433-459.

Waal F.B.M.de, 1996. Good Natured: The origins of right and wrong in humans and other animals. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Waal F.B.M. de, 1999. Cultural primatology comes of age // Nature. Vol.399. P.635-636.

Waal F.B.M. de, 2001. The Ape and the Sushi Master. N.Y.

Wagatsuma H., 1968. The social perception of skin color in Japan // Color and Race. J.H.Franklon-ed. Boston: Houghton Mifflin. P.129-165.

WalkerA., 1996. The wisdom ofthe bones: Insearch ofhuman origins. N.Y.: Knopf.

WalleA., 1976. Getting picked up without being put down: Jokes and the bar rush // Journal ofthe Folklore Institute. Vol.13. P.201-217.

Walsh A., 1993. Love styles, masculinity/femininity, physical attractiveness and sexual behavior: A test of evolutionary theory // Ethology and Sociobiology. Vol.14. P.25-38.

Washburn S.L., 1967. Behaviour and the origin of man. Huxley Memorial Lecture // Proceedings ofthe Royal Anthropology Institute of Great Britain. P.21-27.

Watanabe T., Iwata J., 1989. The Love of the Samurai: A Thousand Years of Japanese Homosexuality. London: Gay Men Press.

Wateson O.M., 1970. Proxemic behavior: A cross-cultural study. The Hague, Netherlans: Mouton.

Watson E.E., Easteal S., Penny D., 2001. Homo genus: a review of the classification of humans and the great apes // Humanity from African Naissance to Coming Millennia. Ph.V.Tobias, M.A.Raath, J.Maggi-Cecchi, G.A.Doyle-eds. Firenze: Firenze University Press. P.307-320.

Watson O.M., Graves T.D. 1966. Quantative research in proxemic behavior // American Anthropologist. Vol.68. P.971-985.

Watts D.P., 1994. Gorilla mating tactics and habitat use // Primates. Vol.35. P.35-47.

Watts D.P., 1997. Comparative socio-ecology of gorillas // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida-eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.16-28.

Waynforth D., 1998. Fluctuating asymmetry and human male history traits in rural Belize // Proceedings ofthe Royal Society of London. Ser. B. Vol.265. P. 1497-1501.

Waynforth D., 2001. Mate choice trade-off and woman's preference for physically attractive men // Human Nature. Vol.12. P.207-219.

Waynforth D., Dunbar R.I., 1995. Conditional mate choice strategies in humans: evidence from lonely-hearts advertisements // Behaviour. Vol. 132. P.755-779.

WestmanA., Marlowe E, 1999. How universal are preferences for female waist-to-hip ratios? Evidence from the Hadza of Tanzania//Evolution and Human Behavior. P.219-228.

White F.J., 1997. Comparative socio-ecology of Pan paniscus // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida-eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.29-41.

White M., 1975. Interpersonal distance as affected by room size, status, and sex // Journal of Social Psychology. Vol.95. P.241-249.

Whiten A., GoodallJ., McGrew W.C., Nishida T., Reynolds V, Sugiyama Y., Tutin C.E., Wrangham R. W, Boesch C, 1999. Cultures in chimpanzees //Nature. Vol.399. P.682-685.

Whitman F., Diamond M., Martin J., 1993. Homosexual orientation in twins: a report on sixty-one pairs and three triplet sets // Archives of Sexual Behavior. Vol.3. P. 187-206.

Wiessner P., 1977. Hxaro: A Regional System of Reciprocity for Reducing Risk among the Kung San // Ph.D. Diss., University of Michigan, Ann Arbor, University Mikrofilms.

Wilkinson G.S., 1984. Reciprocal food sharing in the vampire bat // Nature. Vol.308. P. 181 -184.

Williams W., 1988. The Spirit and the Flesh: Sexual Diversity in American Indian Culture. Boston: Beacon Press.

Willis EN., 1966. Initial speaking distance as the function of the speaker's relationship // Psychonomic Science. Vol.5. P.221-222.

Wilson E.O., 1975. Sociobiology: The new synthesis. Cambridge, MA: Belknop.

Wilson E.O., 1985. The sociogenesis of insect colonies//Science. Vol.228. P. 1489-1495.

Wogalter M.S., Hosie J.A., 1991. Effects of cranial and facial hair on perceptions of age and person//Journal of Social Psychology. Vol.131. P.589-591.

Wolfenstein M., 1954. Children's Humour: A psychological analysis. Glencoe: Free Press.

WoodburnJ., 1982. Egalitarian societies // Man. Vol.17. P.431-451.

Woodhouse H.C., 1987. Inter- and intragroup aggression illustrated in the rock paintings of South Africa// South African Journal of Ethnology. Vol.10. N1. P.42-48.

Wrangham R.W., Clark A. P., Isabirye-Basuta G., 1992. Female social relationships and social organization of Kibale forest chimpanzees // Topics in Primatology. Vol. 1. Human Origins. T.Nishida, W.C.Mcgrew, P.Marler, M.Pickford, F.B.M. de Waal -eds. Tokyo: University of Tokyo Press. P.81-98.

Wrangham R.W., Chapman C.A., Clark-Arcadi A.P., Isabirye-Basuta G., 1997. Social ecology of Kanyawara chimpanzees: implications for understanding the costs of great ape groups // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.45-57.

YamagiwaJ., Maruhashi T., Yumoto T., MwanzaN., 1997. Dietary and ranging overlap in sympatric gorillas and chimpanzees in Kahuzi-Bienga National Park, Zaire // Great Ape Societies. W.C.McGrew, L.F.Marchant, T.Nishida - eds. Cambridge: Cambridge University Press. P.82-98.

ZahaviA., 1975. Mate selection - a selection for a handicap // Journal of Theoretical Biology. Vol.53. P.205-214.

Zahavi A., Zahavi A., 1997. The handicap principle: A missing piece of Darwin's puzzle. N.Y.: Oxford University Press.

Zahn-WaxlerC, Radke-YarrowM., WagnerE., ChapmanM., 1992. Development of concern for others//Developmental Psychology. Vol.28. P.126-136.

ZukM., Johmen T.S., MacLarty T., 1995. Endocrine-immune interactions, ornaments and mate choice in red jungle fowl // Proceedings of the Royal Society of London. Sen B. Vol.260. P.205-210.

Научное издание

Бутовская
Марина Львовна

ЯЗЫК ТЕЛА: ПРИРОДА И КУЛЬТУРА
(эволюционные и кросс-культурные основы невербальной коммуникации человека)

«Научный мир»
Тел./факс (007) (095) 291-2847
E-mail: naumir@ben.irex.ru. Internet: http://195.178.196.201/N_M/n_m.htm
Лицензия ИД № 03221 от 10.11.2000
Подписано к печати 05.10.2003
Формат 70x100/16
Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ. л. 27.5
Тираж 500 экз. Заказ
Издание отпечатано в типографии
ООО "Галлея-Принт"
Москва, 5-я Кабельная, 26



Бутовская Марина Львовна закончила кафедру антропологии биологического факультета МГУ. Доктор исторических наук, руководит научной группой Центр эволюционной антропологии Института этнологии и антропологии РАН, профессор учебно-научного центра социальной антропологии Российского Государственного Гуманитарного Университета. Специалист в области эволюции человека, этологии человека, антропологии пола и конфликтологии. Автор двухсот научных публикаций, в том числе четырех монографий и учебных пособий.